

French Expat Company couvre la santé de tous les expatriés

Née en février 2017, French Expat Company, filiale du Groupe Husson, société de courtage en assurances spécialisée dans les risques spéciaux et internationaux, met tous les atouts de son côté pour devenir "le" spécialiste de l'assurance santé des expatriés.



Hervé Husson,
co-fondateur de French Expat Company

Tout commence toujours par une rencontre. Celle avec les membres du premier site d'informations en ligne French District aux États-Unis fut décisive pour Hervé Husson, co-fondateur de French Expat Company. Quelques discussions sur l'offre de santé pour les expatriés et une solide étude du secteur plus tard, le Groupe Husson, société de courtage en assurances spécialisée dans les risques spéciaux et internationaux, décide de se lancer sur le marché de la couverture santé à l'international en créant French Expat Company en février 2017. L'objectif est simple : être le spécialiste de l'assurance santé pour les expatriés. Autrement dit, apporter une assistance et une couverture santé aux Français de l'étranger, comme aux expatriés de toutes nationalités et ce partout dans le monde. "J'ai voulu dire en toute transparence aux Français installés à l'étranger quels étaient les coûts des frais médicaux dans le pays où ils vivaient, et notamment aux États-Unis où ces coûts ne sont pas forcément connus et encore moins anticipés par les Français qui partent s'y installer", déclare Hervé Husson, qui ajoute sans ambages : "Nous avons mis en place une offre qui défie toute concurrence mondiale ; nous proposons à nos clients qui vont des simples étudiants ou voyageurs aux retraités en passant par les salariés expatriés, des contrats sur mesure au prix du prêt-à-porter, tout en leur assurant des prestations médicales de qualité". Et de préciser : "Le client choisira le montant global qui couvrira ses frais de santé, ainsi que sa franchise s'il souhaite en avoir une. L'offre est adaptée au client et non l'inverse. Nous offrons par ailleurs une totale transparence sur nos tarifs comme sur nos prestations et apportons de nombreux conseils à nos compatriotes qui partent à l'international : le client chez nous est roi et autonome". "Notre philosophie est

d'accompagner les Français à l'autre bout du monde afin qu'ils puissent continuer à bénéficier des mêmes prestations qu'en France, comme par exemple ne pas avancer des frais médicaux lorsqu'ils vont chez le médecin", poursuit Hervé Husson. Et ce dernier de préciser : "les dossiers sont étudiés au cas par cas. Nous ne refusons pratiquement personne. Nos médecins experts nous sont également d'une grande utilité pour les dossiers les plus délicats". Les partenaires médicaux de French Expat Company sont souvent disponibles 7 jours sur 7, 24 heures sur 24. Par ailleurs, grâce à un système de géolocalisation, l'expatrié comme le voyageur pourra en cas de besoin et en quelques secondes trouver sur son portable les médecins et autres spécialistes les plus proches affiliés à French Expat Company. Outre la géolocalisation des prestataires de santé, French Expat Company propose également des souscriptions en ligne, une plateforme de gestion centralisée et des remboursements automatisés.

Les tarifs proposés par French Expat Company varient bien évidemment en fonction du temps passé à l'étranger, du pays de résidence et du choix de la couverture santé. Les premiers prix commencent à une centaine d'euros pour un voyageur occasionnel à près de 30 000 US\$ l'année pour une famille de cinq personnes installée

aux États-Unis et souhaitant bénéficier d'une couverture santé maximale de plusieurs millions de US\$ sans franchise. "Il est dans l'intérêt des Français travaillant sous contrat local ou en tant qu'indépendant d'avoir recours à notre contrat d'assurance plutôt qu'à celui d'une com-

“
Notre philosophie est d'accompagner les Français à l'autre bout du monde afin qu'ils puissent continuer à bénéficier des mêmes prestations qu'en France, comme par exemple ne pas avancer des frais médicaux lorsqu'ils vont chez le médecin ,”

pagnie d'assurance américaine. Les contrats d'assurance santé que nous proposons sont adaptés à la législation locale", insiste Hervé Husson. Cerise sur le gâteau, French Expat Company a mis en place un système de parrainage : si un assuré arrive à convaincre plusieurs personnes

de son entourage de faire couvrir ses frais de santé par French Expat Company, il pourra recevoir une remise pouvant aller jusqu'à 10% de sa cotisation annuelle à vie ainsi que pour toute sa communauté. Un atout non négligeable pour les personnes ayant souscrit des tarifs de plusieurs milliers de dollars aux États-Unis. "Nous accueillons également des étrangers, expatriés en France ou dans d'autres pays du monde et les accompagnons dans leurs démarches", précise Hervé Husson. Les contrats de French Expat Company sont souscrits auprès de grands groupes d'assurance et sont révisés annuellement. Des "ambassadeurs" sont recrutés sur les principaux marchés où la société est présente. "Ce sont des personnes du cru connaissant parfaitement leur environnement. Nous avons d'ores et déjà un ambassadeur aux États-Unis et un autre pour l'Afrique, basé à Dakar. Nous recherchons actuellement quelqu'un pour l'Asie", indique Hervé Husson. Les ambassadeurs de French Expat Company sont recrutés pour un an, selon une charte très précise et font l'objet de fréquents contrôles. Ils perçoivent une part des commissions perçues par French Expat Company. La jeune société française accueille ses assurés dans ses locaux de par le monde, de Los-Angeles à Tokyo en passant par Dubaï ou Singapour. Ces derniers peuvent ainsi dialoguer directement avec des interlocuteurs, ce qui les rassure. "Cela est très important pour nous, car l'on ne remplacera jamais l'humain", assure Hervé Husson.

À compter de la rentrée prochaine, les dirigeants de French Expat Company entameront aux États-Unis un cycle de conférences internationales de sensibilisation, qui se poursuivra dans les plus grandes métropoles mondiales où la communauté française est présente.

3 questions à... Hervé Husson, co-fondateur de French Expat Company

Pourquoi avoir lancé French Expat Company ?

Nous sommes partis du constat que les Français expatriés aux États-Unis étaient le plus souvent sous-informés des coûts médicaux dans ce pays et que pour des tarifs beaucoup plus élevés, ils ne recevaient pas forcément le même niveau de prestations qu'en France. Dans un premier temps, nous avons étudié le marché américain pour comprendre comment il se comportait, et nous avons mis en place des offres qui répondaient aux besoins et aux attentes de nos compatriotes.

Quel est le bilan après un an d'existence ?

Nous avons désormais 800 clients à l'international. Nous ne couvrons pas uniquement les frais de santé des expatriés ou des Français indépendants basés à l'étranger, mais aussi les frais des étudiants, comme ceux des voyageurs ou des retraités ayant décidé de vivre à l'étranger. En un peu plus d'un an, nous sommes devenus le premier courtier captif à l'international d'un grand groupe d'assurances. Notre marché le plus important en termes de cotisations est les États-Unis en raison du coût élevé des frais de santé dans ce pays. Nous occupons une place importante au Mexique, en Thaïlande, à Hong-Kong ou au Portugal, car nous proposons des prix compétitifs tout en étant intransigeants sur la qualité des prestations.

Quelle est votre ambition pour les trois années à venir ?

Notre objectif est de figurer dans les 5 premiers courtiers captifs internationaux, tout en conservant ce qui constitue notre force, à savoir la relation clients et la transparence tant sur nos tarifs que sur les prestations proposées. Nous signerons peut-être à l'avenir un contrat avec une compagnie d'assurance américaine. C'est à nous de faire nos preuves pour convaincre l'oncle Sam !

Pour plus d'informations :
www.frenchexpatcompany.com

