



BROKOLI
9 rue Colbert, 78000 Versailles
Brokoli.fr

MISSION - PROPOSITION DE VALEUR

Brokoli révolutionne le secteur de l'assurance en **centralisant tous les produits du marché sur une seule plateforme, offrant un comparateur intelligent et une automatisation complète**, pour transformer la productivité des courtiers et maximiser la visibilité des assureurs.

SECTEURS D'ACTIVITES

- Santé
- Transport
- Education
- Agro alimentaire
- Banque, Assurance
- Autre (à préciser)

- BtoB BtoC BtoBtoC

STADE DE DÉVELOPPEMENT

- Développement technologique
- 1^{er} produit, 1^{er} client
- Développement commercial
- Développement international

INFOS SOCIETE

Date de création : 02/10/2021
Structure juridique : SAS
Effectif : 10
Capital social : 1 106,56€

FINANCEMENTS MOBILISES

- Levée de fonds : 280k€ en 2022
- Concours ministère : /
- Prêt d'honneur : 30k€ Dauphiné
- BPI France : 150k€ 01/2025 PI R&D

ÉQUIPE

CEO / cofondatrice – Caroline Héraud
CPO / cofondateur – Romaric Laurent
CTO / cofondateur – Jérémy Belfodil
COO/CFO – Charles Bavoil
Sales – Ines Zerrouki
Dev senior – Antoine Hannelais
Back office – Ulrich Soviguidi
Back office – Vincent Lenté
Sales – Quentin Szudlapski

INNOVATION

Nous avons développé un **langage unique d'expression des garanties** (comme l'optique ou le dentaire par ex.). Ce langage permet la **standardisation des produits** et permet donc de pouvoir les comparer simplement et surtout de les comprendre à 100%

AVANTAGE CONCURRENTIEL

- Une **équipe avec plus de 40 années d'expérience** cumulée en assurance
- **Une tech unique** que personne n'a réussi à cracker, y compris Big broker en partenariat avec EY et plusieurs millions d'euros.
- **50% d'inbound en 2024** grâce à la satisfaction de nos clients et le bouche à oreille positif qui en découle

MARCHÉ & CLIENTS

Marché :

Le marché de l'assurance en France est de 236Mds €. En appliquant notre commission sur ce montant, cela fait un SOM de 1,9Mds €

SAM (échelle européenne) : 12,7Mds €

TAM (échelle mondiale) : 64,2Mds €

Clients :

Via nos 2 produits nous adressons 2 typologies de clients différents :

- Courtiers en assurance via la Brokoli Marketplace. Actuellement 160 clients (en constante augmentation) qui paie 8% de commission pour chaque produit souscrit via la plateforme, avec un min de 50€ mensuel
- Les assureurs mid-market via notre outil d'aide à la vente Brokoli+. Actuellement 6 clients pour un panier moyen de 65k€

PARTENAIRES

Partenaires financiers :

- 3 business angels issus de l'entreprenariat et du Venture Capital (Dauphiné incubateur, Agoranov, Karista)
- 6 business angels issus du monde de l'assurance, dont 3 sont des clients

Partenaires commerciaux :

+30 assureurs nous font confiance et nous ont envoyés leurs produits pour les afficher sur la plateforme : APRIL, GENERALI, Malakoff Humanis, AXA, ...

CONCURRENCE

Coté Brokoli marketplace, quelques insurtechs récentes permettent la comparaison de produits d'assurance mais pas de manière aussi claire et simplifiée que Brokoli : Lya Protect, Big Broker, So Soft. On peut également considérer les groupements de courtiers comme concurrents étant donné que certains gèrent les commissions de leurs courtiers manuellement : ACP Courtage, Sofraco, 360 Courtage.

Coté Brokoli+, 2 solutions existent pour les assureurs qui veulent s'équiper : soit avoir une équipe en interne qui développe des outils sur mesure (souvent les gros assureurs), soit faire appel à un prestataire externe : Seyna, Faszt, Kanonik. Ces 3 insurtechs développent des produits + ou – sur mesure en fonction du cahier des charge, là où Brokoli+ est un outil en marque blanche duplicable facilement et implémentable en moins d'une semaine.

PROJETS DE DÉVELOPPEMENT

Actuellement uniquement possible sur les produits de santé, nous allons dupliquer le comparateur sur les autres risques, à commencer par la prévoyance, puis l'emprunteur et la retraite. Nous avons aussi prévu l'automatisation complète de la gestion des commissions pour faciliter la gestion interne, mais également fournir le service sur Brokoli+ et brokoli Marketplace.

BESOIN EN FINANCEMENT

- Montant de la levée de fonds : 1,5M€
- Ticket minimum : à définir
- Utilisation des fonds mobilisés :
 - Sales : recrutement d'une équipe de sales pour atteindre +10M€ de CA
 - Tech : Dupliquer notre modèle sur les autres risques, en commençant par la prévoyance.
 - Produit : Intégrer un outil de gestion des commissions automatisé pour multiplier par 5 le panier moyen
- Valorisation pré-money : à définir
- Valorisation post-money : à définir

CONTACT : Mme Caroline Héraud
Tél : 0661244498
e-mail: caroline@brokoli.fr

CA REALISE & PRÉVISIONS

	2022	2023	2024	2025	2026	2027
CA	22 217€	92 663	320 226	902 578	1 757 170	3 577 810
Résultat d'exploitation	-12 782€	-90 670	-34 709	-198 471	-822 343	172 745
Trésorerie fin d'année	197 588	235 389	193 093	1 631 632	777 544	824 262
Besoins financiers	0	0	0	1 500 000	0	0
Effectifs	3	5	10	24	32	38

Commentaires:

Les informations figurant sur ce document tiennent de la seule responsabilité du rédacteur.

Signature : Charles Bavoil

