



## Christophe Triquet

**Accordant son goût pour le secteur de l'assurance avec son envie d'entreprendre, cet actuaire associé IA surprend par son parcours...**

À l'incubateur de Lille EuraTechnologies, où il a passé quelques mois pour créer son entreprise, on l'appelait « l'assureur ». Forcément, même si aujourd'hui les fintechs et autres assurtechs se multiplient, en 2009, les start-up se mêlaient rarement d'assurance. Christophe Triquet, 36 ans, aujourd'hui CEO de MerciHenri.com, ex-LeComparateurAssurance.com, a choisi l'entrepreneuriat après un début de carrière comme actuaire, métier qu'il a embrassé un peu à la suite d'un concours de circonstances.

Issu d'un lycée de la région lilloise, il intègre après son bac scientifique maths sup-maths spé, sans être bien certain que c'est là sa vocation. Déjà la bosse du business le titille. « *Je me suis demandé si je ne voulais pas plutôt faire une prépa commerciale* », dit-il. Il renonce pour des raisons financières et, une fois en prépa scientifique, se dit que non, décidément, il ne sera pas ingénieur. Doué en mathématiques, il entend parler de l'actuariat. L'idée ne lui déplaît pas : un métier orienté vers les maths, assorties d'une diversité de matières, en particulier du droit. « *Je me suis dit : c'est pour moi!* » Il se présente alors aux concours de l'Isfa, de l'Isup et de l'Euria à Brest. Il opte pour les rives de la mer d'Iroise, où il passe « *trois très bonnes années* » et sort diplômé en 2002.

### Une irrésistible envie d'entreprendre

Toujours taraudé par l'envie d'entreprendre, le jeune actuaire suit quand même la voix de la raison, qui l'amène dans un cabinet de conseil en actuariat, Watson Wyatt (devenu ensuite Willis Towers Watson). Il travaille notamment pour la *practice benefits* (gestion des engagements sociaux des grands groupes), et la diversité des clients, des sujets et des environnements lui plaît.

Cécil Mathieu

# « Quitte à entreprendre un jour, mieux vaut le faire jeune ! »



Dix-huit mois plus tard, il rejoint un autre cabinet conseil, BW Deloitte (ex-Bacon & Woodrow). C'est là que l'idée de monter sa boîte le rattrape véritablement. « Je me souvenais de mon prof qui nous avait dit : la vie est courte, la vie est risquée... Alors, quitte à entreprendre un jour, mieux vaut le faire jeune ! »

Curieux et passionné, Christophe Triquet se « met en tête de créer des produits innovants et de les distribuer ». Pour cela, il complète sa formation par un master 2 de droit des assurances à Lille et entre chez Pilliot, un gros cabinet de courtage lillois, pour apprendre les joies du commercial et du terrain, une expérience « extrêmement formatrice ». Il enchaîne sur cinq ans au bureau de Paris, où il « s'amuse à créer des produits originaux, par exemple une assurance spéciale période d'essai pour les cadres en mobilité professionnelle », distribuée en partenariat avec Cadremploi. Parallèlement, Christophe Triquet réfléchit

à son projet ; les comparateurs commencent à apparaître et il sent qu'il y a un marché à prendre en France. À la toute fin 2009, les dés sont jetés : « Le temps était venu, se souvient-il. Je suis allé voir mon patron et je lui ai dit que je partais créer mon entreprise. » Muni de quelques fonds propres, de prêts d'honneur des réseaux d'accompagnement d'entrepreneurs et d'une caution d'Oséo, il s'installe dans l'incubateur Euratechnologies à Lille, où ils ne sont que trois start-up à l'époque. Un premier tour de table constitué de capital risqués est monté.

## Des débuts prometteurs

Le premier site, LeComparateurAssurance.com, est lancé en avril 2011, avec deux associés, l'un à la compétence marketing, l'autre plutôt informatique. Christophe Triquet endosse l'habit du chef d'entreprise : commercial, développement, finances, relations avec les actionnaires, en bon patron de start-up, il veille à tout. Y compris à motiver, autonomiser et responsabiliser son équipe de salariés, bientôt une vingtaine de personnes. Une deuxième levée de fonds est organisée en 2013, et deux fonds d'investissement, Generis et Aurinvest, entrent au capital, mais Christophe Triquet reste majoritaire. La start-up recueille ses premiers lauriers : elle est classée 5<sup>e</sup> du FAST 50 de Deloitte, 1<sup>er</sup> dans la région Grand Nord, 5<sup>e</sup> pour la croissance en France avec une progression du chiffre d'affaires de près de 1600% en quatre ans.

Fidèle à ce qu'il a appris au sein du cabinet Pilliot – « toujours avoir en tête le développement du chiffre d'affaires » – le jeune chef d'entreprise ne tient pas à en rester là. « Pour les besoins du modèle économique, nous voulons diversifier nos activités », explique-t-il, en évoquant le crédit ou la banque. En bonne logique, la notion d'assurance

disparaît alors du nom de l'entreprise, qui est rebaptisée en février 2016 MerciHenri.com. « L'objectif est d'installer une marque », souligne Christophe Triquet. L'axe stratégique choisi par Christophe Triquet pour développer l'activité est de miser à fond sur l'exploitation de la data. Pour cela, il conclut un partenariat avec l'Inria (Institut national de recherche en informatique et en automatique). Et une troisième levée de fonds est imminente. Conscient d'être « loin du camp de base » dans l'univers des actuaires, Christophe Triquet trouve dommage que les futurs actuaires ne soient pas encouragés à aller, eux aussi, vers la création d'entreprise. « Peut-être qu'un petit module d'entrepreneuriat dans les écoles d'actuariat pourrait déclencher des vocations, l'envie d'innover dans le milieu de l'assurance », dit-il. Il est vrai que, si les projets dans le domaine des assurtechs ne manquent pas, les actuaires en sont rarement les initiateurs. ■

Béatrice Madeline



Cécil Mathieu