

HEYME, la mutuelle des étudiants et des jeunes actifs, qui réinvente l'expérience de l'assurance et de la couverture santé

***Digitale et co-construite avec ses futurs adhérents, l'offre HEYME
s'adapte parfaitement aux nouveaux modes de vie.***

Suite à la suppression du régime étudiant de la sécurité sociale, 7 acteurs de la mutualité, parmi lesquels la SMEREP et la MEP, s'unissent pour repenser et élargir leur offre. Cette alliance historique donne aujourd'hui naissance à HEYME, une nouvelle marque dont l'ambition est de répondre aux besoins spécifiques de la population des 16-35 ans, étudiants bien sûr, mais aussi jeunes actifs avec, notamment, une offre de couverture santé dédiée aux freelances. Son ambition : prendre le leadership sur le marché étudiant d'ici 3 ans, mais aussi se développer à l'international pour accompagner la mobilité des jeunes.

Une alliance unique et inédite sur le marché mutualiste étudiant

Née après-guerre pour couvrir, notamment, le risque de tuberculose auquel était alors fortement exposé les étudiants en médecine, la mutuelle étudiante s'est progressivement structurée puis pérennisée dans le paysage de la santé en France. Une large part des citoyens ont ainsi un jour ou l'autre été rattachés à l'une d'entre elles, puisque celles-ci géraient également le régime étudiant de sécurité sociale.

Mais les temps changent. Le gouvernement a ainsi décidé de mettre fin à 50 ans d'exception française, en supprimant ce régime spécial. Une annonce qui a bouleversé en quelques mois le paysage mutualiste étudiant et imposé, aux acteurs existants, une forte remise en question.

Certains ont été absorbés par des grands groupes mutualistes ou ont arrêté leurs activités assurantielles, quand d'autres, comme HEYME, ont choisi de poursuivre leurs missions auprès des jeunes. Une population qu'ils considèrent à juste titre comme étant à part et nécessitant une prise en charge spécifique en matière de couverture santé comme de prévention.

De cette conviction naît aujourd'hui HEYME, une marque forte, rassemblant l'expertise de 7 mutuelles, essentiellement issues du monde étudiant et regroupées au sein de l'UMGP



(Union Mutualiste Générale de Prévoyance) : SMEREP, MEP, SMERAG, Mis Santé, MCF, SEM et SMGP.

L'agrégation de leur savoir-faire au service d'une seule et même marque représente pour les futurs adhérents une garantie forte de sérieux, de qualité de service, d'innovation et de pérennité.

Une marque digitale et agile, pensée par et pour les jeunes

L'évolution des modes de vie, plus connectés, digitaux, flexibles, surtout dans le domaine étudiant où les jeunes sont avides de nouveautés, a imposé une transformation organisationnelle et technologique profonde. Les jeunes Français attendent en effet des remboursements rapides, de la clarté et de la transparence (pas de petites lignes en bas du contrat, des tableaux de garanties clairs et lisibles...).

Marque digitale et hyper connectée, HEYME propose ainsi un parcours de souscription simplifié à ses adhérents. Elle mise sur une expérience en ligne simple, intuitive et mobile. Ainsi, dès la première année, une application HEYME verra le jour.

Pour donner naissance à cette nouvelle offre de mutuelle, ses membres fondateurs ont choisi de repartir de zéro, en associant son coeur de cible : étudiants et jeunes actifs. En s'appuyant sur l'enquête santé de la SMEREP, en sondant des panels de jeunes sur tout le territoire national, l'équipe d'HEYME a repensé son offre santé, servicielle et de prévention pour répondre avec précision à leurs préoccupations.

Ainsi, HEYME a sondé et interrogé des panels de jeunes sur l'ensemble du territoire, mené des enquêtes de notoriété, étudié les tendances sur le net et s'est intéressée aux besoins des jeunes sur la France entière, en s'appuyant sur l'étude Santé annuelle de la Smerep.

C'est ainsi qu'elle a notamment eu l'idée de développer une offre dédiée aux freelances.

« Avec les jeunes actifs, nous ne partons pas en terrain inconnu, la cible freelance a de nombreux points communs avec celle des étudiants : tous recherchent une forme de liberté et de mobilité. Il s'agit également d'un marché de niche, très affinitaire au même titre que le marché étudiant », souligne Hadrien Le Roux, Président de la SMEREP, porte-parole d'HEYME.

L'ensemble de cette démarche lui a permis de mieux comprendre ce qu'ils attendaient d'une mutuelle et d'y répondre par une proposition inédite. Cette démarche de co-construction se poursuivra pour tous les nouveaux produits et services que la marque proposera à ses adhérents dans les mois et années à venir.

Ainsi, HEYME s'organise sur un modèle agile et flexible, qui lui permet de s'adapter en permanence aux évolutions des modes de vie dans une société où tout change très vite. Elle se met en capacité de créer rapidement de nouveaux produits pour des cibles ou attentes



particulières. Peu de structures mutualistes sont aujourd'hui en mesure de proposer une telle réactivité.

Une offre complète pour répondre aux besoins actuels

HEYME propose une gamme complète de complémentaires santé autour de 4 niveaux de garanties, à partir de 9,90 €/mois et jusqu'à 39,90 €/mois et des packs assurantiels (bien-être, protection et accident), allant de 38 à 78 €/an. Enfin, tous les adhérents sans exception ont accès, gratuitement et dès leur souscription à un service de téléconsultation, via un partenariat avec Médecin Direct. HEYME conserve une des spécificités des mutuelles étudiantes: le prix reste inchangé quelque soit l'âge et le lieu d'habitation de l'adhérent.

Adaptée aux besoins de chaque étudiant et jeune actif, cette véritable couverture tout terrain peut même prendre en charge, en plus des remboursements habituels (médecin, dentiste, optique...), des dépassements d'honoraires, des consultations autour de la contraception ou dans le cadre d'un arrêt du tabac, des assurances mobilité lors de stage ou de déplacement à l'étranger...

HEYME, c'est aussi des garanties conçues pour protéger des risques d'une vie active sur Internet et les réseaux sociaux (remboursement consultation psychologue, protection e-réputation, usurpation d'identité, assistance juridique en cas de litige sur Internet...); des solutions d'assurances pour le logement ou les nouveaux véhicules électriques individuels (trottinette, gyropode, hoverboard...); une couverture en cas de casse, de vol ou d'oxydation de ses appareils numériques nomades.

Au-delà, HEYME propose des forfaits pour financer en partie une inscription à un club de sport ou consulter un thérapeute (sophrologue, acupuncteur, ostéopathe, par exemple). Mais aussi une garantie santé à l'international, complète, comprenant une prise en charge à 100% des frais réels, ainsi qu'une assurance bagage ou annulation, intégrant le rapatriement.

Enfin, pour ses produits et services, HEYME a imaginé 3 modes de distribution :

- En direct sur son site Internet : www.heyme.care
- En partenariat avec des acteurs liés à l'univers des étudiants ou des freelances, comme La Crème de la Crème.
- En intermédiation avec des mutuelles interprofessionnelles en marque blanche.



HEYME : véritable partenaire de vie au quotidien

Au-delà des produits d'assurance et de couverture santé qu'elle propose, HEYME entend accompagner et guider les jeunes au quotidien, qu'ils soient étudiants ou fassent leurs premières expériences dans le monde du travail.

Ainsi, elle délivrera un contenu de qualité pour les aider à se repérer dans la vie, autour de conseils pratiques de prévention santé (tabac, alcool, sexualité, stress, produits psychoactifs, sommeil, alimentation...). Ces contenus seront diffusés sur son site Internet et les réseaux sociaux, mais aussi via des partenariats avec des centres de dépistage et de santé au sein des universités, des associations d'élèves, des CROUS, etc. Enfin, elle renforcera sa présence sur le terrain, dans les milieux scolaires et universitaires afin de jouer pleinement son rôle d'information et de prévention.

Enfin, HEYME fait de la lutte pour le pouvoir d'achat une priorité, en s'appuyant sur une application mobile offerte à tous les adhérents qui les aidera à gérer leur budget et proposera des bons promotionnels géolocalisés. Elle délivrera ainsi de nombreuses informations pour trouver de bons plans conso, sortir et acheter moins cher.

« Il y a beaucoup d'idées préconçues autour des étudiants. On entend souvent qu'ils ne sont pas intéressés par leur couverture santé. C'est faux ! Ils s'y intéressent au contraire, et ils demandent justement à ce qu'on les écoute, qu'on leur explique et qu'on leur propose des solutions adaptées à leur situation (financière, sociale...) et à leurs aspirations. Ils recherchent également des services et des informations pour les guider au quotidien. C'est ce package global que nous leur proposons chez HEYME et c'est pourquoi nous sommes convaincus que cette nouvelle marque a un bel avenir devant elle », conclut Benjamin Biale, Directeur Général de la MEP et de la Smerep, porte-parole d'HEYME.

CONTACT PRESSE : LA NOUVELLE AGENCE

Océane Simon
+33 (0)1 83 81 76 81

oceane@lanouvelle-agence.com

Sarah Hachemi
+33 (0)6 15 45 80 39

sarah@lanouvelle-agence.com

Annexes

- SMEREP, mutuelle étudiante francilienne,
- MEP, mutuelle étudiante du Grand Sud Est,
- SMERAG, mutuelle étudiante des Antilles et de la Guyane,
- SEM, mutuelle dédiée aux étrangers qui viennent étudier en France,
- MIS Santé, mutuelle dédiée aux Français qui partent étudier à l'étranger,
- MCF, mutuelle dédiée aux agents de la Fonction publique,
- SMGP, mutuelle dédiée aux jeunes actifs.