

# Luko préfère un rachat à la création d'une filiale pour se lancer en Allemagne

*Après la France en 2018 et l'Espagne en 2021, Luko met le cap sur l'Allemagne. Plutôt que de créer une filiale à partir de zéro, le néo-assureur a choisi de racheter l'un de ses homologues locaux, Coya, assureur agréé outre-Rhin. De quoi avancer à grands pas.*

Temps de lecture : minute

---

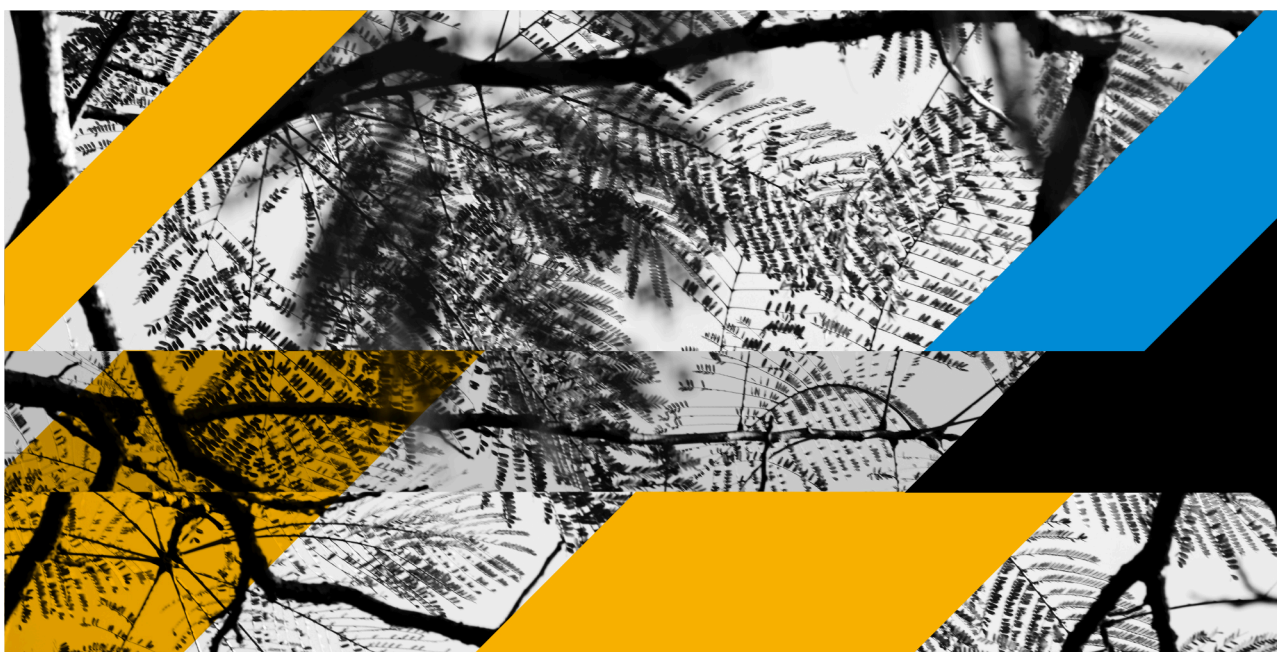
20 janvier 2022

Jamais deux sans trois. Après sa création en France en 2018 et son lancement en Espagne en 2021, Luko fait ses premiers pas en Allemagne en ce début 2022. Et la néo-assurance adopte, selon les marchés, des stratégies très différentes pour poursuivre son expansion géographique. Alors qu'elle a bâti une filiale à partir de zéro en Espagne, elle a opté pour un rachat outre-Rhin. *"Cela s'explique par la particularité du marché allemand, où de très nombreuses startups se sont cassées les dents"* , indique à Maddyne Raphaël Vullierme, directeur général et fondateur de Luko, précisant que *"Doctolib a mis du temps à y trouver sa place et Airbnb n'y dispose que d'une présence minimale"*. D'où l'intérêt de miser sur une équipe bien ancrée localement : celle de l'assureur Coya, très connu de l'écosystème. Un acteur qui a, selon le dirigeant, *"un profil similaire et complémentaire"* à celui de Luko.

## Un gain de temps et d'efficacité

Raphaël Vullierme note que Luko a été *"fondée peu après Coya"* et en est donc à un stade de développement similaire. Le Français a fait de la prévention et la réponse aux sinistres son cœur d'activité, tandis que

l'Allemand a emprunté une voie plus classique en obtenant l'agrément de l'Autorité fédérale de supervision financière (BaFin) qui lui confère le statut d'assureur. Un avantage majeur, pointe le fondateur de Luko : *"L'agrément allemand nous permet d'opérer partout en Europe. Il nous permet, de ce fait, de ne plus avoir à recourir à des assureurs tiers pour porter nos risques : nous intégrons cette capacité en interne."* Le monde l'assurance étant très régulé, l'acquisition de Coya, qui dispose de "l'état de l'art en la matière" selon Raphaël Vullierme, est apparue comme l'opportunité de *"bénéficier d'un système assurantiel ouvert et moderne, supervisé par le régulateur du plus grand marché européen de l'assurance"*.



À lire aussi

Comment Luko innove pour moderniser l'assurance habitation

Justifiant la pertinence du rapprochement, le directeur général affirme que Luko apporte pour sa part sa *"brique servicielle"* à Coya. *"Nous adaptons nos différents services à chacun des marchés"*, assure-t-il, précisant ainsi que *"le déploiement de ces derniers en Allemagne aura lieu dans les prochains mois"*. Si la néo-assurance française n'a pas souhaité divulguer le montant de la transaction, elle a précisé avoir

procédé par un échange d'actions. Comprendre : les actionnaires de Coya, tels que Valar Ventures et Headline, sont entrés au capital de Luko à cette occasion. *"L'opération est d'autant plus naturelle qu'elle nous permettra d'itérer bien plus rapidement vis-à-vis de la couverture et des prix des offres"* , relève Raphaël Vullierme, arguant que *"l'intervention d'un expert n'est pas toujours nécessaire"* et que pouvoir trancher en interne *"accélèrera le délai de remboursement"*.

## Doubler les effectifs allemands

Cette gestion novatrice des sinistres équivaut, selon le fondateur de Luko, à *"assumer les risques"* permettant de proposer un service répondant aux attentes des 300 000 clients de la société – 200 000 assurés Luko, auxquels s'ajoutent les 100 000 revendiqués par Coya. Le premier chantier de la nouvelle entité consistera, d'ailleurs, à élargir son portefeuille de fonctionnalités. La recherche et la transaction immobilières, ainsi que le suivi énergétique seront prochainement lancés. Raphaël Vullierme assure, en effet, que *"Luko a investi de 10 à 12 millions d'euros dans l'innovation technologique depuis son lancement"*. Le néo-assureur met en avant ses dispositifs connectés, pensés à des fins de prévention telles que la détection des fuites d'eau, tout comme sa maîtrise de l'intelligence artificielle dans son domaine. *"La moitié de notre équipe est composée d'ingénieurs produits"* , souligne ainsi son fondateur.



À lire aussi

Maison, auto... 6 startups qui assurent notre quotidien

Une tendance qui devrait se poursuivre. Luko indique vouloir réaliser 50 recrutements afin de doubler les effectifs de son nouveau bureau berlinois, dont les 50 salariés actuels vont rejoindre les 210 autres que possède le néo-assureur français. De quoi décliner ses services pour le marché allemand, tout en consolidant le réseau d'artisans déjà constitué par Coya. "*Nous avons d'une place de marché sur laquelle ces professionnels, qui interviennent à notre demande, peuvent s'inscrire,* rappelle Raphaël Vullierme, qui balaie pour l'heure la rumeur selon laquelle Luko pourrait annoncer une levée de fonds dans les prochaines semaines. *Nous n'avons brûlé que la moitié des 50 millions d'euros réunis fin 2020.*" À en croire la scaleup, son développement se poursuit à bon rythme. Ses deux campagnes de publicité télévisées auraient ainsi fait bondir son taux de notoriété de 10 à 25 % dans l'Hexagone.