

La solution d'assurance Olino (ex-Riskee) lève 2,2 millions d'euros

Assurtech 100% en ligne, Olino annonce la levée de 2,2 millions d'euros pour s'imposer en France et conquérir l'Europe. Des fonds spécialistes du secteur et du développement international s'engagent sur le sillon tracé par deux jeunes entrepreneurs désireux de répondre aux besoins de simplicité des professionnels.

Temps de lecture : minute

4 octobre 2022

À 23 ans à peine soufflés, Quentin Fabre et Dorian Jorry finalisent une première levée de fonds de 2,2 millions d'euros pour développer leur solution d'assurance embarquée pour les professionnels. Initialement baptisée Riskee, l'assurance 100% en ligne destinée aux professionnels change de nom pour devenir Olino. Une identité nouvelle et des fonds pour séduire la France mais aussi partir à la conquête de l'Europe.

" Dans notre stratégie de développement, nous n'attendons pas de conquérir le marché français pour passer à l'échelle européenne. On veut y aller avant qu'un concurrent n'arrive en France ", sourit Quentin Fabre. Alors que le courtier en assurance ne comptait que quatre personnes avant l'été, la startup s'est agrandie avec 14 salariés tandis que cinq postes restent à pourvoir. Pour y parvenir, Olino s'est appuyée sur Newfund, fonds d'investissement disposant d'une double implantation en France et aux Etats-Unis qui mise sur le développement international ; sur Astorya.VC, investisseur spécialiste de l'InsurTech ou encore sur le toulousain MCapital afin d'apporter un ancrage local aux deux jeunes gens. Trois Business Angels complètent le tour.

Dans les starting-blocks

Quentin Fabre et Dorian Jorry avaient déjà été approchés en 2021 par des investisseurs, après que leur startup a été sélectionnée parmi les jeunes pousses prometteuses du magazine économique Challenges. Alors en fin d'études de commerce, les deux amis avaient repoussé les propositions, préférant porter leur réflexion à maturité bien que leur première version ait fait ses preuves. " *En six mois, nous avons déjà eu 200 clients professionnels. Nous apportons une réponse aux freelances, startups, scale-ups, TPE et PME qui s'interrogent sur leur assurance, les garanties pertinentes et qui cherchent un moyen simple de s'assurer* ".

Olino affirme qu'en quelques minutes en ligne à peine, une entreprise peut s'assurer et bénéficier d'une couverture adaptée à son activité et ses attentes. " *Nous avons plus de 600 activités recensées pour lesquelles notre algorithme sélectionne les meilleures garanties. Chaque client peut ensuite personnaliser son contrat, il n'y a pas de standardisation* ".

Formés loin de l'univers des assurances, les deux jeunes fondateurs n'hésitent pas à casser les codes, se voulant avant tout " une boîte tech " de l'assurance embarquée.

Voir plus loin

En tant que courtier en assurance, Olino négocie avec des assureurs, anglo-saxons notamment, qui restent porteurs du risque. Pour profiter des conditions acquises, les clients peuvent ainsi solliciter la startup en direct ou par le biais d'un partenaire comme Axonaut ou encore IPaidThat.

" *Nous intervenons en marque blanche ou en marque grise dans un secteur réglementé* ". Responsabilité du dirigeant, responsabilité civile, cybersécurité, ... Aujourd'hui, 700 entreprises profitent des compétences d'Olino pour s'assurer. En 2023, la startup prévoit une série A comprise entre 10 et 13 millions d'euros pour accélérer encore son développement.

Article écrit par Nadège Hubert