

# L'assureur en habitation Luko annonce finalement son rachat

*En cours de procédure de sauvegarde accélérée, la startup Luko a connu récemment quelques frayeurs... Elle annonce finalement ce jeudi 15 juin son rachat par le groupe Admiral.*

Temps de lecture : minute

---

15 juin 2023

Pour Luko, tout est bien qui finit bien. Le 9 juin, le média L'Argus de l'assurance révélait que la startup de l'assurtech avait demandé le lancement d'une procédure de sauvegarde accélérée afin d'exécuter rapidement un accord trouvé avec les créanciers. Quelques jours plus tard, le cofondateur de Luko, Raphaël Vullierme, confie son soulagement et sa joie à Maddyness : l'entreprise sera bel et bien rachetée par un groupe, Admiral. Elle pourra donc poursuivre ses activités et son développement avec plus de sérénité.

## Malgré une forte croissance, le manque de rentabilité

Luko s'était lancée dans le monde de l'Assurtech en 2018 avec un objectif : être plus qu'une simple assurance habitation. Ses cofondateurs, Raphaël Vullierme et Benoit Bourdel, avaient d'abord lancé des appareils connectés pour suivre la consommation d'énergie dans son logement, puis des solutions d'assurance habitation. Ils se positionnaient comme *"un partenaire de confiance qui prend soin de notre maison, pendant que l'on se concentre sur le reste de nos vies"*.

Quelques années après ses débuts, la startup avait malheureusement

accumulé une dette de pas moins de 45 millions d'euros. Pas faute de fonctionner, selon son CEO. *"Nous représentons 1 contrat d'assurance habitation sur 4 vendu en ligne, et nous avons enregistré une croissance de 100% en 2022, précise ainsi Raphaël Vullierme. Ce n'est pas un problème de modèle de rentabilité, que nous avons trouvé, mais un contexte macro-économique complexe, et un enjeu d'échelle."*

Pour lui, un assureur BtoC a besoin de temps avant de devenir rentable, peut-être davantage que dans d'autres secteurs. *"On remarque qu'il faut entre 8 et 10 ans, et entre 100 et 150 millions d'euros d'investissements avant d'atteindre une taille critique"*, ajoute l'entrepreneur à ce sujet.

## Entre Luko et Admiral, un rachat et déjà des projets communs

Le rachat de Luko par Admiral s'est conclu dans le cadre de la procédure de sauvegarde accélérée lancée par le tribunal de Commerce de Bobigny ce mardi 13 juin. Des propositions d'investissements ont également été faites, mais les équipes de l'assureur habitation ont préféré l'option du rachat.

Celle-ci est évidemment vécue comme une excellente nouvelle pour la jeune pousse française, qui compte à ce jour 185 salariés et pas moins de 450 000 assurés - ce qui fait d'elle la première assurance habitation en ligne de l'Hexagone. *"Collaborer avec un groupe qui comprend ces problématiques, pour avoir été lui-même une sorte de Luko il y a 30 ans, nous réjouit. Ce partenariat va nous permettre de se projeter davantage sur le long-terme"*, confirme à Maddyness Raphaël Vullierme.

L'acheteur, le groupe Admiral, est en effet lui aussi spécialisé dans les assurances en ligne, plutôt du côté automobile. A terme, Luko devrait se diversifier à ses côtés, et peut-être proposer à son tour une offre auto digitale en s'appuyant sur l'expertise de L'Olivier assurance, filiale

française du groupe... Le numérique fait et fera toujours partie de *“l’ADN commun”* entre Admiral et Luko. *“L’un de nos atouts majeurs, outre notre image de marque, c’est notre savoir-faire technologique”*, conclut le fondateur de cette dernière.



À lire aussi

Shift, la licorne silencieuse qui ravive le secteur de l’assurance

---

Article écrit par Perrine Signoret