

# Toasta réinvente l'assurance flexible pour les indépendants

*MADDYPITCH - Si le nombre de freelances en France explose, les services qui leur sont proposés ne sont pas toujours en adéquation avec leurs besoins. Afin de proposer aux indépendants une couverture adaptée aux risques professionnels, la startup Toasta propose la souscription en ligne à des assurances flexibles spécifiquement conçues pour les indépendants et entrepreneurs.*

Temps de lecture : minute

---

29 décembre 2023

Un matin, dans l'espace de coworking, la voisine de bureau de Marie-Virginie Barnett est en larmes. La surcharge administrative et le manque de protection juridique accordée par son assurance suite à un litige ont eu raison de sa bonne humeur. Face à cette situation, l'experte en assurances décide de réagir, et de soutenir les entrepreneurs en créant Toasta. Son objectif ? Permettre à chaque entrepreneur de disposer d'une assurance professionnelle adaptée à ses besoins, avec une sécurité renforcée.

*« L'idée de Toasta m'est venue en observant les besoins spécifiques des freelances et d'entrepreneurs passionnés qui m'entouraient : beaucoup de mes amis ont une activité secondaire à côté de leur emploi principal et sont très réfractaires à l'idée de s'engager pour une période annuelle au vu de leurs besoins fluctuants », affirme Marie-Virginie Barnett, fondatrice de Toasta et présidente du groupe Matrisk. « Ils ne trouvaient pas d'assurance à l'image de leurs contrats personnels. Ayant aussi un pied en Angleterre, j'ai pu constater une avancée dans la digitalisation des assurances, contrairement à la France où le processus reste souvent long*

*et complexe. »*

## Une souscription en ligne et des assurances professionnelles sur-mesure

Toasta est un courtier d'assurance pour les professionnels, les indépendants et les dirigeants de TPE et PME basés en France. Grâce à un parcours client entièrement dématérialisé, la startup propose une souscription accessible, rapide et facile à une assurance professionnelle. Les produits d'assurances sont élaborés en fonction des besoins des indépendants, et l'entreprise propose notamment une offre combinant protection juridique et assurance responsabilité civile professionnelle, qui bénéficie d'une grande flexibilité en permettant aux freelances et indépendants de s'assurer pour une mission ou un projet. Les assurances proposées sont personnalisables, et permettent de s'adapter aux besoins individuels et aux réglementations en vigueur. La couverture assurantielle des bureaux est également possible, tout comme celle du matériel de travail et de la santé de l'indépendant.

Les services de la startup sont accessibles à partir de 12 euros par mois et peuvent être ajustés ou suspendus après un engagement initial de trois mois.

*« Toasta, c'est 5 années de recherche et de développement, un voyage marqué par plusieurs défis et dont le duo gagnant est la flexibilité du contrat et la vente en ligne », résume la fondatrice de Toasta. « Récemment, nous avons enrichi notre offre avec des options en mutuelle, prévoyance, et protection du matériel informatique notamment à destination des digital nomades. Nous développons également des solutions spécifiques pour protéger les dirigeants contre divers risques professionnels et personnels. »*

# Les seniors freelances, une catégorie en croissance

Avec plus de 300 000 vues sur LinkedIn et plus de 27 000 freelances, entrepreneurs et startuppeurs ayant montré de l'intérêt pour la solution, Toasta continue son développement, porté par Matrisk Assurance, l'entreprise qui a donné naissance à la jeune pousse. Ce groupe figure dans le top 50 des courtiers en assurance en France et dispose d'une équipe de 15 personnes, dont 11 salariés, avec un volume de primes d'assurance de plus de 5 millions d'euros.

Dès 2024, les produits de l'assurtech seront disponibles en marque blanche, afin de permettre aux réseaux et aux plateformes d'intégrer des solutions d'assurance sans avoir à construire leur offre ou à la gérer. La startup souhaite également étendre ses services aux seniors freelances, une catégorie de clients en pleine croissance qui dispose de besoins spécifiques. Elle souhaite également développer ses partenariats avec des banques en ligne et des communautés de femmes entrepreneuses et d'étudiants afin de sensibiliser aux questions de l'assurance dès le début du parcours professionnel.

*« En affaires, il est essentiel d'anticiper plutôt que de réagir : installer une alarme après un cambriolage a peu d'intérêt, tout comme attendre un problème pour se protéger », conclut Marie-Virginie Barnett. « S'assurer pendant que tout va bien, c'est plus facile et moins coûteux... mais encore faut-il le faire ! »*



## MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

[JE M'INSCRIS](#)



À lire aussi

"Alan n'est plus l'assurance des seules boîtes tech"

