

Insurtech : Estaly lève 3,6 millions d'euros en amorçage

Dans un marché de l'Insurtech bousculé, Estaly boucle un tour de table de 3,6 millions d'euros auprès de OneRagtime et CDG Invest.

Temps de lecture : minute

23 avril 2024

Fondée en 2022, l'Insurtech française Estaly est née de la conviction qu'il existe des dérives des assurances dites "affinitaires" historiquement distribuées par les grandes enseignes : longueur administrative à la souscription, pratiques commerciales douteuses, multiples clauses cachées conduisant à un faible taux d'indemnisation... La jeune pousse ambitionne alors de repenser l'expérience de l'assurance, et se démarque en proposant une solution d'assurance mettant en avant la transparence, la garantie d'une protection instantanée et une meilleure réactivité.

Estaly annonce aujourd'hui une levée de fonds de 3,6 millions d'euros en amorçage auprès de OneRagtime, le fonds de Stéphanie Hospital et Jean-Marie Messier, du VC marocain CDG Invest et de business angels issus des univers du retail et de l'assurance. « *Nous avons réussi à lever assez rapidement, nous avons reçu notre première term sheet au bout de trois mois. Mais il est vrai que les investisseurs étaient assez frileux, car nous étions en plein dans les rebondissements autour du placement en redressement judiciaire de Luko et de sa reprise* », partage Mathis Batoul, CEO et co-fondateur d'Estaly.

Estaly entre en phase d'accélération

Ce contexte peu propice a forcé la startup à prouver encore plus que son

modèle était différent de celui des assurances B2C, très consommatrices de fonds et qui ont, pour beaucoup d'entre elles, eu du mal à trouver un modèle rentable. Elle a notamment mis son objectif de croissance rentable au premier plan. « *Nous visons la rentabilité pour fin 2024 et nous pensons à ce stade avoir une vingtaine de personnes dans l'équipe* », confie Mathis Batoul.

Estaly opère en tant que "super courtier" sur le modèle des MGA anglo-saxons (Managing General Agent). « *Nous n'avons pas l'agrément d'assureur, mais nous maîtrisons toute la chaîne de valeur. Nous couvrons donc une partie plus importante qu'un courtier classique en gérant les contrats, les tarifications et la gestion des sinistres* », explique Mathis Batoul.

Aujourd'hui, la startup travaille avec plus de 300 commerçants partenaires en France et en Belgique pour des assurances adaptées à une large gamme de produits de valeur, et traite et indemnise 97% des sinistres en moins de 24h. Pour fin 2024, elle vise entre 500 et 1000 commerçants.

La startup ambitionne d'étendre significativement son empreinte, tant en France qu'à l'international. « *En 2024, nous allons rester concentrés sur le marché français. En 2025, nous avons vocation à nous étendre sur les principaux marchés européens : Espagne, Italie et Benelux* », précise Mathis Batoul.

Au-delà de son expansion géographique, les fonds lui permettront de continuer à développer son produit qui allie tech, assurance et retail, de construire sa plateforme de gestion et d'accélérer pour aller convaincre des réseaux de distribution de plus en plus gros. Pour soutenir ses ambitions de croissance, l'entreprise prévoit de renforcer ses équipes en recrutant de nouveaux talents, en particulier des profils techniques et produits, afin de poursuivre ses efforts d'innovation.



MADDYNEWS

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

[JE M'INSCRIS](#)

Article écrit par Manon Triniac