

# Assurtech : Continuity annonce une levée de fonds de 10 millions d'euros pour viser de nouveaux marchés

*Continuity, qui offre des solutions de détection du risque dans le domaine de l'assurance entreprise et étoile montante de l'Assurtech, annonce une levée de fonds de dix millions d'euros. Elle entend renforcer sa position d'acteur incontournable du secteur.*

Temps de lecture : minute

---

6 juin 2024

Continuity, spécialiste de l'exploitation de données pour les assureurs professionnels et entreprises, annonce une levée de fonds de 10 millions d'euros. Menée par 115K - le fonds d'investissement de La Banque Postale - et soutenue par Elaia et Bpifrance Digital Venture, ses investisseurs historiques, celle-ci intervient moins de trois ans après une première injection de 5 millions d'euros au capital. Fin 2021 - soit deux ans seulement après sa création -, cette levée de fonds lui permettait de développer ses équipes et de creuser son sillon sur le marché des logiciels à destination des assureurs.

Avec cette nouvelle augmentation de capital, la startup parisienne entend donner un coup d'accélérateur à sa croissance en enrichissant son offre technologique, mais aussi en envisageant un développement de son activité au Royaume-Uni et en Espagne pour, au final, s'imposer en acteur incontournable du marché hautement stratégique des produits d'assurance aux entreprises.

# Adapter la couverture aux besoins réels de l'entreprise

« *Les assureurs ont un problème de connaissance des besoins de ces clients, à la fois au moment de la signature du contrat et dans la durée. Les contrats sont renouvelés tacitement or, d'année en année, une entreprise peut développer une nouvelle activité, multiplier son chiffre d'affaires par trois ou ouvrir un nouveau site sans que ces changements de périmètre soient détectés et pris en compte* », explique Benoit Pastorelli, CEO et cofondateur de Continuity. Résultat : 10 à 15 % de ces dossiers ne correspondent plus à la situation réelle de l'assuré, ce qui est source de risque pour l'entreprise comme pour l'assureur.

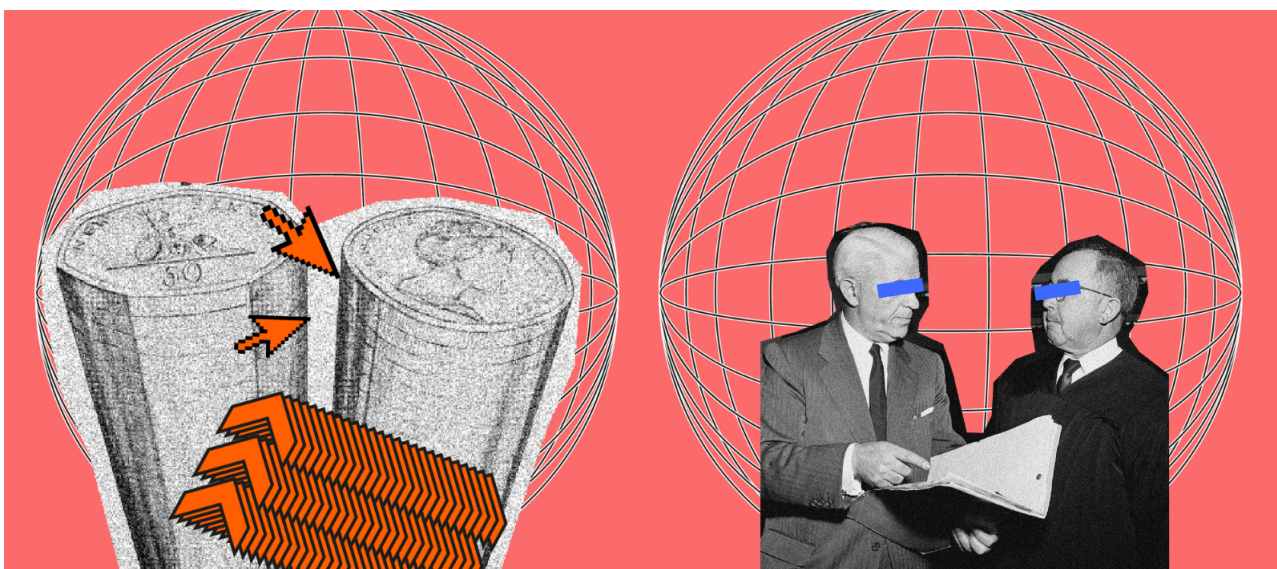
C'est sur ce constat que Continuity a conçu son offre : des solutions permettant à ses clients – parmi lesquels de grands généralistes comme Axa, Crédit Agricole ou encore Groupama, mais aussi des spécialistes tels que Wakam ou Hiscox - d'améliorer leur connaissance des sociétés qu'ils assurent. Et ce afin de leur proposer la couverture la plus adaptée à leurs besoins mais surtout, d'adapter cette couverture durant toute la durée du contrat.

## Etendre l'offre aux grands risques

Une promesse qui, souligne Benoit Pastorelli, repose une véritable « *prouesse technologique* » : une base de données issues de plus de soixante sources distinctes – sites web d'entreprise, greffe, informations gouvernementales, registre du commerce, arrêtés municipaux...- enrichies par l'IA et régulièrement mises à jour pour offrir aux assureurs « *une vision à 360° et en temps réel, du risque encouru par leurs clients* ». « *Elle est là, notre valeur ajoutée*, résume le cofondateur de Continuity. *Dans notre capacité à croiser plusieurs faisceaux d'informations pour fiabiliser cette détection du risque et permettre aux*

*assureurs de fournir des couvertures calibrées sur celui-ci ».*

À ce jour, les logiciels Continuity équipent plus de 500 souscripteurs et interviennent dans le suivi d'un million de contrats. Un périmètre d'activité que la startup prévoit d'étendre avec cette nouvelle levée de fonds qui lui permettra notamment de financer le recrutement d'une quinzaine de développeurs destinés à adapter ses logiciels au monde des artisans, commerçants, TPE et PME, à celui des ETI, grands groupes et entreprises agricoles. De quoi permettre à celle qui se définit comme « *le partenaire technologique des assureurs* » de s'imposer comme référence incontestée sur leur marché.



À lire aussi

Luko : les assurtechs vont-elles s'effondrer dans son sillage ?



## MADDYNEWS

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

[JE M'INSCRIS](#)

---

Article écrit par Caroline Castets