

La néo-assurance Luko lève 50 millions euros avec le soutien du CEO de Vinted

Après 20 millions d'euros levés en 2020, la néo-assurance Luko annonce un tour de table de 50 millions d'euros. L'opération menée par EQT Ventures, ses investisseurs historiques et des business angels, vise à accélérer la croissance de la startup en France et en Europe.

Temps de lecture : minute

7 décembre 2020

Au moment de souffler sa première bougie en 2019, Luko annonçait une première levée de fonds de 20 millions d'euros. Pour ses deux ans, la startup spécialisée dans l'assurance habitation réalise un nouveau tour de table mais de 50 millions d'euros cette fois-ci. Cette opération fait entrer un nouveau fonds à son capital, EQT Ventures ainsi qu'Orange via Orange Ventures, plusieurs business angels tels que Assaf Wand (PDG et cofondateur de la licorne américaine Hippo Insurance), Thomas Plantenga (CEO de Vinted) et Rachel Delacour (CEO de la greentech Sweep). Rania Belkahia, co-fondatrice d'Afrimarket, intègre également son board.

Depuis sa naissance, la néo-assurance n'a pas chômé et 2020 confirme cette tendance malgré la mise à l'arrêt de certains chantiers.

Momentanément ralentie par le confinement, la startup compte poursuivre son insolente croissance et renforcer sa place en France tout en s'exportant en Europe. *"La majorité de nos clients changent d'assurance lorsqu'ils déménagent. Or, pendant deux mois les visites ont été interrompues. Nous en avons profité pour travailler sur de nouveaux services comme Docteur House qui permet de faire un diagnostic gratuit*

de sa maison et trouver des artisans pour faire les éventuels travaux" , dévoile Raphaël Vullierme, co-fondateur et CEO de Luko.

Développer un écosystème d'offres, de services et de partenariats

La jeune pousse a également su faire parler d'elle en annonçant un partenariat avec Bulb et le lancement de Nouveaudepart.eu, plateforme permettant de souscrire en même temps à une assurance habitation et un contrat d'électricité. D'autres sociétés comme Carton plein, Izidor ou Back Market ont rejoint l'initiative. Celle-ci correspond bien la stratégie de Luko : développer un écosystème d'offres, de services et de partenariats pour faciliter l'accès à l'assurance et aux bons artisans. La startup déploie un vivier de réparateurs professionnels qu'elle recommande à ses client·e·s. *"Pour l'instant nous sommes bien capés dans les grandes agglomérations, un peu moins ailleurs" , précise Raphaël Vullierme.*

100 000 clients

L'année avait bien débuté pour Luko. *"Nous avons une belle croissance et elle a été divisée par six pendant trois mois mais elle est repartie très fortement dès le mois de juin" , relate Raphaël Vuillermin.* Ce qui n'a pas empêché la néoassurance de multiplier par 10 sa clientèle en à peine un an, passant de *"10 000 clients fin novembre 2019 à 100 000 aujourd'hui"*. En interne aussi, une soixantaine de personnes sont venues renforcer les rangs, menant à 85 le nombre de salarié·e·s de l'entreprise dont 45 travaillant sur la partie technologie.



À lire aussi

#Immobilier : weflat, la startup qui met des architectes à disposition des futurs acheteurs

Tout sourit donc à la néoassurance ? Pas tout à fait. Si le Covid-19 n'a pas vraiment entaché sa croissance, multipliée par 6 par rapport à l'année passée, Luko, qui ne donne pas son chiffre d'affaires, a dû renoncer à son lancement dans deux pays européens. La startup a préservé sa trésorerie. *"Nous avons encore du cash, nous n'avons pas tout dépensé de notre série A mais c'est toujours mieux de lever quand on a encore de la trésorerie"* , justifie Raphaël Vullierme.

Renforcer sa force de frappe en France pour s'expatrier en Europe

Avec les 50 millions d'euros supplémentaires, Luko va *"commencer à développer sa vision à long terme en continuant à investir dans la*

technologie home care, en travaillant sur son dimensionnement à plus grande échelle et en finançant sa croissance en France" , détaille Raphaël Vullierme. La startup s'apprête à lancer de nouveaux produits comme une assurance habitation pour les immeubles "qui pourra couvrir toutes les parties, propriétaires, locataires et syndics" ainsi que des capteurs permettant de suivre sa consommation d'eau, d'électricité ou d'éventuelles intrusions, en version bêta actuellement. Car la prévention fait partie des nombreux chantiers sur lesquels Luko compte travailler cette année comme le prouve Docteur House.

Pour mener à bien sa stratégie, Luko envisage également de recruter une cinquantaine de personnes en France. Avec le Covid, le confinement et le télétravail, le "*Home sweet home*" de Luko a assurément un bel avenir devant lui.

Article écrit par Anne Taffin