

Avec 100 millions d'euros en poche Ornikar cherche à s'affirmer dans l'assurance auto

L'auto-école en ligne Ornikar se diversifie en proposant une offre d'assurance automobile et de nouveaux services, tels que la formation complémentaire. Elle boucle une levée de 100 millions d'euros pour soutenir cette stratégie, ainsi que son internationalisation.

Ornikar passe la troisième. La startup parisienne, créée en 2013 et à l'origine d'un service d'auto-école en ligne, boucle une série C de 100 millions d'euros auprès de KKR, Idinvest, Bpifrance, Elaia, Brighteye et H14. Elle ambitionne de faire de sa plateforme de formation à la conduite et de sensibilisation à la sécurité routière une référence mondiale. Membre du [French Tech 120](#) depuis 2020, l'entreprise a ainsi entamé son internationalisation en se lançant sur le marché espagnol sous la marque « Onroad ». Pour diversifier son activité, elle a également inauguré une assurance automobile - un marché estimé à 17 millions d'euros en France. Ornikar affirme être portée par la pandémie de Covid-19, qui lui aurait permis de gagner quelque 420 000 utilisateur·rice·s en un an et d'afficher une croissance de 30 % par mois.

35 % des candidats au Code de la route

Depuis sa création, l'auto-école en ligne dit avoir mis en relation 1,5 million d'apprenti·e·s conducteur·rice·s avec les formateur·rice·s indépendant·e·s membres de sa plateforme. Ce seraient aujourd'hui « *plus de 35 %* » des candidat·e·s à l'examen du Code de la route en France qui solliciteraient ses services. « *Nous avons prouvé l'efficacité, la durabilité et la flexibilité du modèle que nous avons créé, notamment en démontrant qu'Ornikar peut être répliqué hors de France. Nos ambitions sont immenses, car nous voulons être à l'origine d'innovations qui redéfinissent la façon dont les conducteurs sont formés et assurés* », a expliqué dans un communiqué Benjamin Gagnault, président et co-fondateur d'Ornikar, jugeant que la présence de KKR à ses côtés, qui a soutenu OVHcloud et Content Square en France, « *sera un atout pour accélérer le déploiement international en matière de formation, d'assurance auto et de services aux conducteurs* ».

À lire aussi

Comment Ornikar bataille pour moderniser le marché du permis de conduire

Pour rappel, ce nouveau tour de table porte à 146 millions d'euros le total des fonds levés par la startup depuis 2013. Confrontée à divers litiges avec les auto-écoles dites « traditionnelles » dans ses premières années, cette dernière a contourné les difficultés à grands coups de médiatisation et de batailles juridiques. Ornikar a également composé en développant sa propre méthode d'apprentissage du code. Une méthode qui a provoqué un imbroglio, alors que ses premier·e·s client·e·s se sont vu refuser l'accès à la conduite dans les auto-écoles physiques. C'est en misant une flou juridique, permettant la location de véhicules à double pédales dans le cadre de ce type de formation, que les fondateurs Benjamin Gagnault et Flavien Le Rendu entendent rebondir... sans disposer d'agrément.

Un tour de passe-passe mené avec l'appui des enseignant·e·s de son réseau et qui leur vaut un procès, perdu par la suite. C'est finalement suite à la promulgation de la loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques - dite loi « Macron » - en octobre 2015 que l'entreprise parvient à décrocher l'agrément d'auto-école. Une refondation qui lui permet, l'acquisition de client·e·s suivant, de séduire les investisseur·euse·s.

Aujourd'hui, après avoir d'abord misé sur l'attractivité en matière tarifaire, Ornikar mise largement sur la diversification. Pour conserver le lien avec la base de conducteur·rice·s qu'elle a formée au fil des ans, la startup table désormais sur une assurance automobile et des formations complémentaires. Deux segments qui manquent, selon elle, d'innovations. C'est la raison pour laquelle elle entend obtenir l'agrément d'assureur d'ici à cinq ans... en espérant que la bataille juridique sera moins rude que celle qu'elle a connue sur son créneau historique.

Article écrit par ARTHUR LE DENN