

Meetch, la fusion de Ticketmate et Mimat pour conquérir le marché Assurtech

Pour s'assurer une place de choix sur un marché de plus en plus concurrentiel, Ticketmate et Mimat unissent leurs forces et deviennent Meetch. Leur mission ? Proposer un service d'assurance permettant à chacun de continuer de rythmer sa vie de projets et d'activités, sans peur des annulations.

Temps de lecture : minute

29 septembre 2022

Du fait de la crise du Covid, les annulations d'événements ont été plus que nombreuses et bien souvent imprévues, freinant la croissance des secteurs de l'événementiel et du tourisme. Ces annulations ont créé une véritable incertitude auprès des acteurs du secteur et des consommateurs, qui hésitent alors à planifier, préparer et organiser des événements.

Meetch propose à ses assurés d'acheter et de réserver tout type d'activité, sans avoir à prendre en compte ces nombreux imprévus d'annulation : " *Ce nouveau géant de l'assurance annulation a été créé pour rembourser* ", précise Gérald Beyrand, cofondateur de Ticketmate. L'objectif de cette nouvelle entité est de montrer que l'assurance annulation est un produit indispensable et grand public.

Meetch, futur mastodonte du secteur de l'insurtech

Avec plus d'un million d'assurés cumulés, [Ticketmate](#) et Mimat étaient déjà des poids lourds du secteur de l'assurance de voyage et événementielle, avec des clients de premier ordre : Fnac, SeeTickets, Le Figaro, Coupes du Monde de Rugby et de Ski 2023, LVMH Hôtel Management, Groupe Barrière, Gîtes de France, Campings.com, Mondial de l'Auto, ...

Les domaines couverts par Meetch sont donc particulièrement diversifiés : la billetterie de spectacle, les séjours touristiques, les événements professionnels et même les transports font partie de leur domaine d'expertise. Ces nombreux domaines permettent à Meetch de s'affirmer comme étant la solution de référence sur le marché des insurtechs. " *Si Alan est le partenaire Santé, Meetch est le partenaire Projets* ", rappelle Axel Calandre, co-fondateur de Meetch. " *Réservez votre prochain spectacle, parcourez le monde, Meetch est là !* ", prône l'entreprise.

Des ambitions fortes pour le marché européen

Meetch projette de conquérir les marchés européens de l'assurance annulation, dans les secteurs des loisirs, du voyage, des transports, et des salons professionnels. Son objectif ? Couvrir en 2023 plus de 2 millions de personnes par an, et atteindre plus de 5 millions de personnes assurées pour 2025.

Ainsi, pour atteindre ces résultats, et mêler leurs expertises réciproques, les deux startups ont mené une procédure d'échange de titres permettant ainsi aux cofondateurs de Mimat d'intégrer le capital de Meetch.

" Je suis ravi d'accueillir au capital la société Mimat ", affirme Gérald Beyrand, cofondateur et CEO de Meetch. " [Son entrée au capital] va nous permettre d'accélérer sur quatre grands piliers : la diversification de nos produits, le développement à l'international, l'optimisation de l'expérience client, et la poursuite de notre stratégie de croissance externe ".

Article écrit par Guillaume Cossu