



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

**L'assurtech Tulip investit
1 million d'euros pour les
loueurs de matériels et
d'équipements**



Acheter, un réflexe has been ? À l'heure de l'accélération du réchauffement climatique, de la baisse du pouvoir d'achat et de la recherche de flexibilité toujours plus importante, la tendance est à la location.

Selon l'Insee, depuis 20 ans, la demande est en constante hausse, tant auprès des entreprises et des administrations, que des particuliers ([source](#)). Un phénomène qui va en s'accroissant ces dernières années. Ainsi, une étude réalisée par l'Observatoire des consommations émergentes ([source](#)) révèle que 77% des Français se déclarent prêts à louer.

Un exemple parmi tant d'autres : les vélos à assistance électrique. Alors que plus d'un million de VAE devraient être vendus d'ici 2028 ([source](#)), les services vélos proposés par les collectivités territoriales (ou disponibles avec leur concours) enregistrent une augmentation de +86% pour les vélos en location longue durée ([source](#)). Et ce n'est qu'un début ! Conscient des enjeux, le gouvernement vient d'injecter 250 millions d'euros dans son plan vélo afin d'encourager le développement de ce mode de transport, y compris dans les villes périurbaines et rurales ([source](#)).

Aujourd'hui, les compagnies d'assurance généralistes ne possèdent pas la flexibilité nécessaire et manquent encore grandement de tech pour répondre aux besoins spécifiques des clients.

Dans ce contexte, Tulip devient la première assurtech de tous les professionnels de la location d'équipements. Via sa plateforme SaaS - MyTulip - il est enfin possible de générer en 3 clics des garanties casse/vol à la journée, au mois ou à l'année. L'intérêt pour les loueurs ? Dégager des revenus complémentaires, enrichir leur offre, sécuriser leur matériel, être remboursé en 3 jours en cas de sinistre.

250 loueurs sont déjà partenaires : avec le soutien de Side Angel, de Bpi France et de WILCO, Tulip vient de boucler une levée de fonds de 1 million d'euros pour financer sa croissance et pouvoir (r)assurer toujours plus de loueurs !



Dépoussiérer l'univers de l'assurance des professionnels de la location

À l'origine, l'offre de Tulip était réservée aux loueurs de vélos avec une web app et des produits d'assurance qui correspondent spécifiquement aux particularités de ce business.

Mais aujourd'hui, la start-up passe à la vitesse supérieure en mettant son expertise de la location au service de tous les loueurs de matériels.

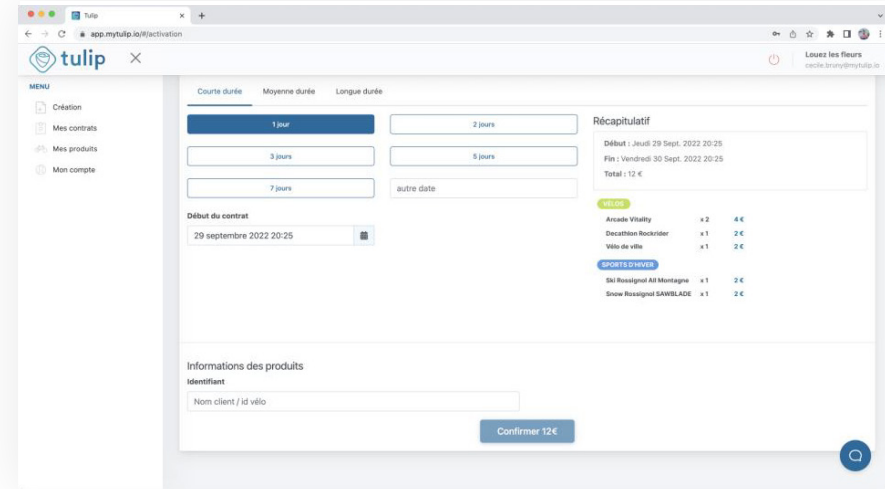
Les trois co-fondateurs et leurs équipes ont ainsi développé **différents modules et types de garanties, adaptés à divers produits**. La mobilité aujourd'hui, l'électronique et le BTP demain...

Tout au long de l'année, Tulip mettra de nouvelles offres en route, à commencer par les **équipements de sports d'hiver** dès maintenant !



« Nous avons pensé la plateforme pour qu'elle puisse répondre efficacement au besoin d'assurance de tous les pros : un indépendant qui se lance dans la location de vélo à la semaine l'été, un loueur professionnel qui propose des ordinateurs en location longue durée, un leaseur de scooter qui souhaite digitaliser son offre, ... »

Amaury Delagarde, CEO et co-fondateur de Tulip



Simplifier la gestion des risques grâce à la Tech

Tulip transforme en profondeur la relation client-assurance en lui insufflant une touche de Tech.

Un seul mot d'ordre : placer la simplicité au cœur du parcours utilisateur. L'idée est de suivre une règle de 3 :

3 clics pour créer des contrats

3 minutes pour faire la déclaration de sinistre

3 jours pour recevoir un remboursement



Dans un métier où la casse et le vol font partie du quotidien, avoir une bonne assurance est capital... à condition que sa gestion soit le moins chronophage possible pour les professionnels qui ont d'autres priorités business à gérer, mais aussi pour leurs clients.

La transparence est également de mise. Tulip co-construit les produits d'assurance spécifiques avec ses partenaires de confiance Seyna, Wakam et Opteven Assurance. À chaque fois, l'équipe Tulip prend le temps d'expliquer et d'explicitier à chacun de ses clients ce qu'ils signifient concrètement.

A smartphone screen displaying a web application interface for creating a contract. The title is 'Créer un contrat'. Under the heading 'Vélos', there are two items: 'Trek - Fuel EX 7' with a quantity of 0 and a bicycle icon, and 'Cowboy 4' with a quantity of 0 and a bicycle icon. Below this is a 'Client' section with a text input field labeled 'Nom du client'. The 'Durée' (Duration) section has two columns: 'Mois' and 'Jours', both with a quantity of 0. At the bottom, there is a 'Prix' (Price) section and a blue button labeled 'Créer le contrat'. The phone's status bar at the top shows the time 11:52 and signal strength.

« Les notions de scalabilité et d'automatisation sont primordiales dans notre business model. Cela ne passe qu'en s'entourant d'acteurs digitaux et flexibles souhaitant innover dans ce domaine. La tarification à la demande n'est pas quelque chose de classique dans le monde de l'assurance. »

Thibaut van der Werf, COO et co-fondateur de Tulip

À propos de Tulip

À l'origine de la start-up, il y a trois amis qui souhaitent rendre l'assurance plus juste et plus transparente :



Thibaut van der Werf, ingénieur HEI



Vincent Le Gal, issu de l'École 42 (l'école de développement de Xavier Niel)



Amaury Delagarde, diplômé de l'école de commerce Skema.



Les trois entrepreneurs ont constaté que, pour des raisons écologiques évidentes, la tendance du marché est à la location. Ce mode de consommation alternatif à l'achat ne va faire que prendre de l'ampleur dans les années à venir. Or, qui dit offre de location, dit assurance !

En 2018, l'aventure Tulip débute donc par un concept d'assurance à la demande chez des particuliers.

Face à l'engouement rencontré autour de ce projet, les fondateurs réalisent que les compagnies d'assurance délaissent totalement le marché des loueurs professionnels, pourtant en pleine expansion.

Thibaut, Vincent et Amaury ont alors un déclic et ils décident de mixer deux mouvements :

- l' "embedded insurance" (assurance embarquée) : les démarches de souscription sont simplifiées et intégrées grâce à la Tech ;
- et le «on-demand insurance» (assurance à la demande) : les utilisateurs paient en fonction de leurs besoins («pay as you use»).

Ils fondent Tulip et, en juin 2020, commencent à commercialiser leurs offres auprès de 15 loueurs de vélo. Avec l'aide des incubateurs Euratechnologies et Matrice, leur projet novateur peut enfin débiter. Un an plus tard, c'est l'accélérateur WILCO qui les sélectionne pour les accompagner dans cette innovation.

Forts de leur croissance et de leur expertise, ce sont désormais les investisseurs qui leur font confiance pour devenir le pionnier et la référence de l'assurance de la location d'équipements.



« L'innovation est à la base de l'évolution d'un marché et l'assurance pour la location est bien en manque de Tech aujourd'hui... La location a besoin d'une référence en ce qui concerne l'assurance : tel est l'objectif de notre plateforme. »

Vincent Le Gal, CTO et co-fondateur de Tulip



tulip

Pour en savoir plus

 <https://www.mytulip.io/>

 <https://fr.linkedin.com/company/mytulip>

Contact presse

 Cécile Bruny

 cecile.bruny@mytulip.io

 06 03 98 36 00