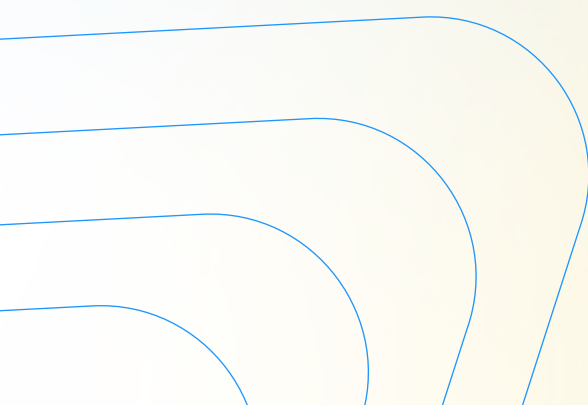




**Acheel**

**Rapport sur  
la solvabilité  
et la situation  
financière**

**2025**



<b>Synthèse</b>	<b>03</b>
a) Acheel, repenser l'assurance	03
b) Fonds propres	05
c) Partenariats et palmarès	05
d) Activité 2025	07
<b>1 - Activité et résultat</b>	
a) Activité	10
b) Développement et activité commerciale	12
<b>2 - Système de gouvernance</b>	<b>26</b>
a) Informations générales sur la gouvernance	26
b) Compétence et honorabilité	27
c) Système de gestion des risques et contrôle interne	27
d) La conformité	27
e) Fonction d'audit interne	28
f) Fonction actuarielle	28
<b>3 - Profil de risque</b>	<b>28</b>
a) Risque de souscription	28
b) Risque de marché	29
c) Risque de contrepartie	29
d) Risque de liquidité	30
e) Risque opérationnel	31
f) Capital de solvabilité requis	31
<b>4 - Valorisation à des fins de solvabilité</b>	<b>33</b>
a) Actifs	33
b) Provisions techniques	33
c) Méthodes de valorisation alternative	34
d) Autres passifs	34
<b>5 - Gestion du capital</b>	<b>35</b>
a) Fonds propres	35
b) Capital de solvabilité requis et minimum de capital requis	35
c) Fonds propres éligibles et couverture de l'exigence de capital	35
<b>6 - États quantitatifs publics (QRT)</b>	<b>36 - 37</b>

# Synthèse

## Acheel, repenser l'assurance

Acheel est une société d'assurance immatriculée au registre de commerce et des sociétés de Paris sous le numéro 879 605 350.

Acheel a obtenu 5 agréments le 21 avril 2021 suite à l'examen de son dossier financier par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution et publiés au Journal officiel de la République française du 13 mai 2021 et lui permettant d'opérer dans les branches suivantes :

- 1 - Accidents ;
- 2 - Maladie ;
- 8 - Incendie et éléments naturels ;
- 9 - Autres dommages aux biens ;
- 13 - Responsabilité civile générale.

En juillet 2023 Acheel a obtenu deux nouveaux agréments, lui permettant d'opérer dans deux branches d'activité supplémentaires :

- 16 - Pertes pécuniaires diverses ;
- 17 - Protection juridique.

**Acheel cumule donc 7 branches d'agréments qui lui permettent de concevoir et de commercialiser une multitude de produits d'assurance**



Accidents



Maladie



Incendie et  
éléments naturels



Autres dommages  
aux biens



Responsabilité  
civile générale



Pertes pécun-  
iaires diverses



Protection  
juridique

Depuis 2024, Acheel a élargi son périmètre d'activité au-delà de son marché d'origine, en mobilisant son passeport européen. À cette fin, l'entreprise a obtenu des autorisations en Libre Prestation de Services (LPS) pour l'Espagne et le Portugal dès 2024, puis pour l'Italie et la Pologne en 2025. L'activité commerciale sur ces marchés a débuté en 2025, s'appuyant sur un modèle de distribution en BtoBtoC, via des partenariats locaux et a continué à se développer en 2025.



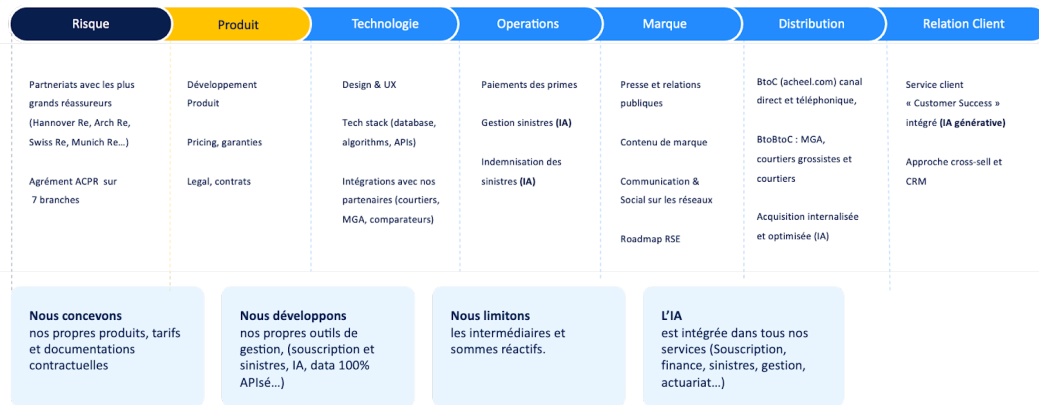
## L'objectif d'Acheel

Acheel s'est fixé comme objectif de repenser l'assurance, en proposant à ses assurés des parcours simples et compréhensibles pour rendre l'assurance accessible à tous.

Cette accessibilité passe également par des prix compétitifs grâce à une maîtrise de ses charges générales, et à l'internalisation de toute la chaîne de valeur, notamment en optimisant, grâce au digital et à l'intelligence artificielle, les différents processus de l'assurance (souscription, gestion des contrats, gestion des sinistres...).

La mission d'Acheel est de redonner du pouvoir d'achat à ses assurés, et cette mission a pris tout son sens dans le contexte fortement inflationniste et de baisse du pouvoir d'achat qu'ont connu les Français depuis 2022, et qui a contribué à confirmer le succès de son modèle digital reposant sur une organisation efficiente et une maîtrise des coûts.

Acheel a par ailleurs affirmé son ambition d'avoir un impact positif sur ses assurés et l'environnement en développant sa stratégie RSE à travers des initiatives sociales et environnementales que nous allons détailler plus loin. Acheel est depuis 2024 certifiée B Corp.



## Fonds propres

Acheel a réalisé en mai 2021 une levée de fonds de 29 M€. Cette levée lui permet d'asseoir son développement tout en respectant la couverture d'exigence de marge de solvabilité générée par son activité.

**Au 31/12/2025, le ratio de solvabilité** d'Acheel s'élève à **240%**. Acheel dispose de **17,7M€ de fonds propres prudeniels** de tier 1 De plus Acheel possède des fonds propres de Tier 2 à hauteur de 12 M€..

## Partenariats & Palmarès

Lancée en 2021, la croisée des néo-courtiers et des compagnies traditionnelles, Acheel a su se faire une place à la fois dans l'écosystème fintech / insurtech et assurantiel traditionnel, et travailler avec des acteurs reconnues et installés depuis plusieurs années, grâce à l'attractivité de son offre et à son agilité qui permet de développer un produit en partenariat en quelques semaines. Ainsi, Acheel travaille de pair avec des réassureurs d'envergure internationale, de grands assureurs, et des courtiers.

En outre, au cours de l'année, Acheel a participé à plusieurs grands rendez-vous du secteur comme **les Rendez-vous de septembre, Reavie, ainsi que les journées du courtage** : les rassemblements incontournables des professionnels de l'assurance.

Les **fondateurs** et membres du codir d'Acheel sont régulièrement conviés à prendre le parole lors de **tables rondes, magazines ou des ouvrages dédiés à l'assurance** en leur qualité d'insurtech.

Acheel a été largement **récompensée** ces dernières années pour sa dynamique et son innovation. Après avoir remporté en **2023 le trophée de l'innovation "Fintech de l'année"** décerné par La Banque Postale Asset Management (LBPAM), l'entreprise a confirmé son élan en **2024** en étant élue **"Insurtech de l'année" lors de l'Insurday**. Cette distinction vient saluer son ADN innovant, sa forte croissance, son impact pour les assurés ainsi que son potentiel de développement à long terme.

En **2025**, Acheel a franchi une nouvelle étape en intégrant le prestigieux classement **French Tech 120**, qui regroupe les startups françaises les plus performantes. La même année, elle figure également dans le **Sifted 100** — qui met en avant les startups à la plus forte croissance en France et en Europe du Sud — ainsi que dans le **Sifted 250**, classement des 250 startups à la croissance la plus rapide en Europe. Acheel a aussi été sélectionnée dans **l'Insurtech 100**, qui distingue chaque année les 100 insurtechs les plus innovantes au monde. Elle fait également partie des **"50 futures licornes"** édition 2025 et a remporté deux **Cas d'Or** : l'un en acquisition client et l'autre en innovation en assurance.

Cette reconnaissance se reflète aussi dans les talents de l'entreprise. Lors des **Talents de l'Assurance 2025, cinq collaborateurs d'Acheel** ont été distingués, soit deux de plus qu'en 2024 : Ralph Ruimy, cofondateur et CEO, nommé dans la catégorie DG / DGA / DGD ; Franklin Abitbol, VP Actuary, nommé dans la catégorie Risque / Technique / Finance ; Noa Zerbib, chargée des ressources humaines, distinguée dans le Palmarès des jeunes talents ; Emilien Durand, Head of Customer Success, nommé dans la catégorie Distribution / Animation Réseaux / Développement / Partenariat ; et Marie-Blanche Thiollay, reconnue dans la catégorie Marketing / Communication / Relation clients. **Au total, les Acheelers figurent dans 5 palmarès sur 10, témoignant de la reconnaissance de leurs pairs.** Acheel a également remporté le prix **coup de cœur du jury** au **Grand Prix DRH Stratège de l'assurance 2025** pour son dispositif « Les Talents d'ACHEEL » une stratégie ambitieuse de marque employeur pour attirer les talents et moderniser l'image de l'Assurance et d'Acheel auprès des jeunes, qui a fait ses preuves.

Enfin, Emilien Raer, Head of Claims chez Acheel, a reçu le **Prix Personnalité IARD lors des Inside Awards organisés par L'Argus de l'Assurance**, pour sa stratégie d'intelligence artificielle appliquée à la gestion des sinistres. Une distinction supplémentaire qui confirme la reconnaissance d'Acheel par les professionnels du secteur et renforce son **positionnement innovant** sur le marché de l'assurance.



## Activité 2025

L'année 2025 correspond à la quatrième année d'activité assurantielle pour Acheel SA.

**Nos offres :** Acheel distribue ses offres via son site internet ou par le biais de courtiers distributeurs.

### Les offres distribuées par Acheel sont :

- 6 produits MRH (Multi-risques habitation);
- 4 produit PNO (Propriétaire Non-occupant);
- 2 produits MRI (Multi-risques immeuble)
- 8 produits santé animale;
- 36 produits santé
- 11 produits d'indemnisation en cas d'hospitalisation (IJH)
- 7 produits de prévoyance accidentelle
- 14 produits d'assurance affinitaire
- 2 produits de capital autonomie
- 1 produit d'assurance cyber
- 1 produit de multirisque professionnelle
- 2 produits de pertes pécuniaires
- 1 produit de Protection Juridique
- 1 produit d'assurance audioprothèse
- 1 produit d'assurance vélo

Les produits suivants sont également proposés sur le site internet, sur lesquels Acheel n'est pas porteur de risque :

**4 produits auto**

**Un panel d'offre d'assurance emprunteur**

Certaines offres de MRH, Complémentaire Santé, Auto sont également accompagnées de contrats d'assistance.

Après avoir conquis les particuliers via son site [acheel.com](https://acheel.com) grâce à ses **parcours de souscription simplifiés et clairs**, ainsi qu'à ses offres très compétitives et développé son activité BtoB à travers des partenariats avec courtiers, assureurs et en marque blanche, Acheel amorce une nouvelle phase de croissance avec le lancement de son offre **Pro**.

L'assurtech 100 % digitale fait ainsi son entrée sur le marché de l'assurance professionnelle, en inaugurant le premier produit d'une longue série à destination des entreprises : **la Responsabilité Civile Professionnelle (RC Pro)**.

Ce nouveau produit est désormais disponible en BtoC sur [acheel.com](https://acheel.com), ainsi qu'en BtoBtoC pour nos partenaires distributeurs ( courtier grossiste , courtier de proximité, site spécialisé, ....) Il marque le point de départ d'un développement plus large d'une gamme de produits d'assurance sur-mesure, pensée spécifiquement pour les professionnels.

Ces offres **BtoC** sont complétées par une offre distribuée par des courtiers, principalement en assurance santé, mais également en MRH, MRI, santé animale... La simplicité de conception des produits et les partenariats solides noués avec les réassureurs ont permis à Acheel de travailler avec nombre de courtiers de premier plan (SPVIE, Meilleurtaux, Santiane, Entoria...).

Acheel a lancé en 2025 une **nouvelle plateforme de marque blanche d'Acheel** qui permet à tout acteur disposant d'une audience — assureur, courtier, mutuelle, site e-commerce, comparateur ou plateforme digitale — de lancer rapidement **ses propres produits d'assurance, sous sa propre marque**. Concrètement, Acheel met à disposition une **technologie** complète (et pas simplement un outil de souscription) qui permet de **déployer en quelques heures** des offres sur de nombreux produits comme **l'habitation, la santé, la RC Pro, le scolaire, les animaux ou encore le PNO**. L'ensemble est **entièrement personnalisable** (tarifs, garanties, parcours client, branding) afin de s'adapter parfaitement à **l'identité et aux besoins du partenaire**. En parallèle, Acheel prend en charge toute la complexité **opérationnelle et réglementaire : gestion, conformité, sinistres et portage assurantiel**. L'intégration est volontairement simplifiée — quelques

lignes de code suffisent — ce qui évite toute charge pour les équipes techniques. Résultat : **une solution clé en main**, rapide à déployer et rentable, qui permet de compléter son offre, monétiser son trafic et **construire un portefeuille de revenus récurrents, sans contraintes IT** ni lourdeurs administratives.

Ainsi, au 31 décembre 2025, Acheel comptabilise plus de 854 121 contrats souscrits via ses canaux de distribution.

Afin de satisfaire toujours davantage ses assurés et partenaires, Acheel développe en permanence ses technologies et ses pôles d'expertise en interne. **Ainsi, Acheel gère directement en interne la majeure partie des sinistres IARD, hors auto**, avec le développement d'un outil novateur de gestion de sinistre, via notamment **l'IA et le machine learning**, et a créé son **Pôle Data** afin d'utiliser les données à sa disposition pour affiner ses prises de décisions et sa stratégie commerciale et marketing et également assurer un suivi rigoureux de ses partenariats.



# 1. Activité et résultat

## Activité

### Nom et forme juridique

Acheel est une société d'assurance immatriculée au registre de commerce et des sociétés de Paris sous le numéro 879 605 350 et son siège social est situé 128 rue de la Boétie - 75008 Paris.

Acheel a été agréée le 21 avril 2021 suite à l'examen de son dossier financier par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution. Cette décision est publiée au Journal officiel de la République française du 13 mai 2021 et permet à Acheel d'opérer dans les branches suivantes :

- 1 - Accidents ;
- 2 - Maladie ;
- 8 - Incendie et éléments naturels ;
- 9 - Autres dommages aux biens ;
- 13 - Responsabilité civile générale.

Acheel est soumise au code des assurances.

Acheel a obtenu en juillet 2023 deux nouveaux agréments, lui permettant d'opérer dans deux branches d'activité supplémentaire :

- 16 - Pertes pécuniaires diverses ;
- 17 - Protection juridique.

Après quatre années de développement en France, **Acheel** a décidé d'élargir son périmètre d'activité au-delà de son marché d'origine en mobilisant son **passport européen**. À cet effet, l'entreprise a sollicité et obtenu auprès de **l'ACPR** les autorisations nécessaires pour exercer en **Libre Prestation de Services (LPS)**, d'abord en **Espagne** et au **Portugal** dès 2024, puis en **Italie** et en **Pologne** en 2025.

L'activité commerciale sur ces nouveaux marchés a débuté en 2025, en s'appuyant sur un modèle de distribution **BtoBtoC**, via des **partenariats locaux**.

Acheel dispose de deux filiales détenues chacune à 100%. Les rôles de chacune des structures sont les suivants :

- Acheel SA : entité porteuse de risque assurance + développement de technologies innovantes au service de l'assurance
- Acheel France : distribution, conception et gestion des contrats d'assurance en lien avec Acheel SA et les partenaires;
- ACS : plate-forme téléphonique d'accompagnement des assurés.

Acheel consolide ses comptes avec ses filiales et le résultat consolidé s'est établi en 2025 à 7,1 M€, soit une croissance de 130% par rapport à l'année 2024.

### **Autorité de contrôle**

Acheel, étant agréé en France, elle est soumise au contrôle de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR), située au 4, Place de Budapest - 75436 Paris.

### **Actionnariat**

**Acheel SA est une société indépendante, et n'est la filiale d'aucune société.** Elle est principalement détenue par les holdings de ses deux fondateurs. Les holdings suivantes détiennent chacune une participation qualifiée, c'est-à-dire de plus de 10% du capital d'Acheel :

Lux Holdco S.a.r.l, @MI2R, NJJ Holding. Deux autres fonds complètent cet actionnariat et soutiennent Acheel : Serena Capital et Portag3 Ventures

### **Auditeur externe de l'entreprise**

Acheel SA est auditée par la société Audit Synthese, basée au 11 rue de Téhéran - 75008 Paris, ainsi que par la société JPA ( Jacques Potdevin & Associés), basée au 7 rue Galilee - 75116 Paris.

### **Pays d'activité**

Acheel SA distribue ses offres exclusivement en France.

### **Produits d'assurance**

**Au 31 décembre 2025, Acheel SA distribue ses produits via deux canaux, le canal direct en développant son site internet et le canal courtier en s'appuyant sur des courtiers tiers pour distribuer ses produits.** Les produits d'assurance distribués sont des produits MRH, Santé, Santé animale, PNO, IJH, Prothèses auditives, MRI, vélo, facture, casse/vol, ...

Acheel propose également des offres en **marque blanche** à destination de ses partenaires. À titre d'exemple, la MRH développée pour Ornikar, illustre ce modèle : elle permet à nos partenaires de proposer à leurs clients un produit conçu par Acheel, intégralement

personnalisé à leurs couleurs, tout en bénéficiant de la technologie, des parcours digitaux et de la qualité de gestion d'Acheel en back-office.

**Au 31 décembre 2025, deux tiers des contrats souscrits l'ont été via le site internet, l'autre tiers via les courtiers.**

Depuis 2025, Acheel SA distribue également des produits en BtoB en LPS.

## Développement et activité commerciale

### 2025, une année marquante pour Acheel :

Après deux excellentes années 2023 et 2024 qui ont fait rimer rentabilité et forte croissance, 2025 s'inscrit dans la continuité de cette dynamique.

En effet, en quatre ans, Acheel compte déjà 854 121 contrats souscrits, soit une croissance d'environ 40% par rapport à l'année 2024. La forte croissance commerciale d'Acheel SA est marquée par la souscription de 156 M€ de primes émises HT soit une croissance de 11% par rapport à l'année 2024, dont 148 M€ acquises sur l'exercice, et 2,9 millions de résultat net, soit une croissance de 75% par rapport à l'année 2024.

### L'année marketing 2025 d'Acheel se décompose en plusieurs grandes étapes

**Février 2025 :** 5 talents Acheel nommés aux talents de l'assurance

**Mars 2025 :** Annonce du partenariat avec Conforama Espagne - Portugal

**Avril 2025 :** Annonce de nos résultats 2024 et parutions presse (les échos, argus, agefi...)

**Juin 2025 :** Acheel intègre la French Tech 120 et le classement Sifted 100 France & Europe de Sud

**Juillet 2025 :** Acheel remporte le Prix de la personnalité IARD de l'année pour sa stratégie IA ainsi que deux Cas d'or acquisition & innovation pour notre dispositif d'analyse conversationnelle IA

**Août 2025 :** Sortie de la RC Pro et de l'assurance scolaire : deux nouveaux produits Acheel

**Septembre 2025 :** Acheel dans le classement Insurtech 100 et dans le classement des 50 futures licornes françaises

**Octobre 2025 :** Acheel en délégation à San Francisco pour le Dreamforce Festival - Acheel intègre le Sifted 250 Europe et fait partie des 250 startups à la croissance la plus rapide d'Europe en 2025 !

**Novembre 2025 :** Acheel à Singapour pour les 10 ans du Fintech Festival avec la BPI

**Décembre 2025 :** Sortie du produit d'assistance contre les violences conjugales et intrafamiliales

bpifrance START-UP FRANCE | 12 SINGAPORE FINTECH FESTIVAL CELEBRATING 70 YEARS | Acheel



**Ralph RUIMY**

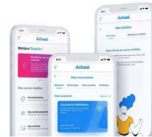
**Co-Founder & CEO**

Acheel est une assurance 100 % digitale disposant d'une licence paneuropéenne. Son modèle repose sur une distribution mixte, combinant le BtoC via des souscriptions en ligne sur une large gamme de produits d'assurance, et le BtoBtoC grâce à une plateforme alimentée par l'IA permettant de distribuer des offres personnalisées en marque blanche à des partenaires du secteur.

**LesEchos**

**Rentabilité, international, gros contrats... La bonne santé de l'insurtech Acheel**

La start-up qui propose une sélection de produits d'assurance a dépassé les 200 millions d'euros de primes l'année dernière. Son résultat net a été multiplié par trois.



Par Charlie Perreau  
Publié le 9 avr. 2025 à 07:48 Mis à jour le 9 avr. 2025 à 08:59

Retenir à nos abonnés

Les start-up sont plutôt du genre à surestimer leurs business plans. Pas Acheel. Ce jeune assureur multiproduits tient ses objectifs et les dépasse. En 2024, il a émis 202 millions d'euros de primes, soit 2 millions de plus que prévu. C'est 28 % de plus qu'en 2023. Autre bonne nouvelle : le résultat net s'est élevé à 3,086 millions d'euros, contre 1 million en 2023. « Nous avons toujours été dans la maîtrise de nos coûts. Une compagnie d'assurances se doit d'être rentable », estime Francky Défosse, cofondateur d'Acheel, qui a un agrément d'assureur, ce qui est assez rare pour une start-up qui privilégie plutôt le statut de courtier.

En 2025, Acheel a poursuivi sa croissance en augmentant à la fois son nombre de contrats et son GWP, tout en maintenant une maîtrise rigoureuse de ses charges. Cette dynamique lui a permis de consolider la rentabilité atteinte fin 2022 et de dégager un résultat consolidé avant impôts de 7,1 millions d'euros, témoignant de la solidité et de la pérennité de son modèle économique. À ce jour, Acheel fait partie des rares insurtechs européennes à avoir atteint la rentabilité si rapidement et à afficher 3 années de suite, un exercice positif.

**Une année 2025 marquée par une performance exceptionnelle**

Acheel enregistre une croissance soutenue avec :

**+130%**

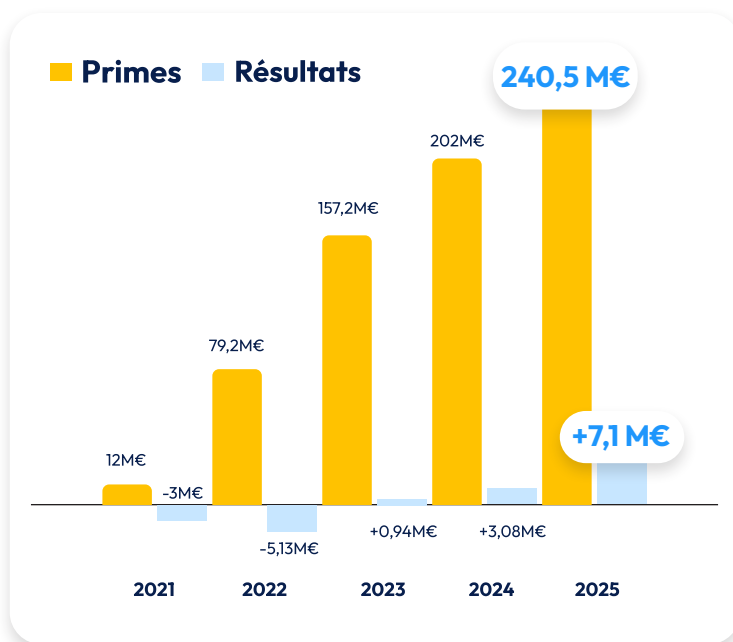
Hausse du résultat consolidé sans prise en compte de CAPEX

**+20 %**

de primes souscrites (GWP), pour un total de 240,5 M€

**+40 %**

de contrats, atteignant 854 121 contrats en portefeuille



**5**  
Pays

**90**  
Produits

**850K+**  
Contrats

**42**  
Partenaires

## Equipe

Pour accompagner cette croissance, **Acheel** a poursuivi le renforcement de ses équipes, avec un focus particulier sur les pôles clés de son activité. Des recrutements ont ainsi été réalisés pour **renforcer la gestion des sinistres** et soutenir les efforts d'**innovation** ainsi que les développements en **tech, data et intelligence artificielle**. Acheel a également fait grandir ses équipes en **actuariat** et en **partenariats courtiers**, afin de soutenir son modèle de distribution et d'accompagner la montée en puissance de ses activités.

Les effectifs d'Acheel sont de 32 collaborateurs au 31/12/25.

## L'IA et la technologie au service de la croissance et de l'efficacité d'Acheel

Acheel a conçu et déployé un ensemble de technologies avancées pour accompagner sa forte croissance et optimiser les services proposés à ses assurés. **L'entreprise intègre ainsi l'intelligence artificielle, l'analyse de données, l'OCR, les API et des outils de marketing automation à chaque étape du cycle de vie d'un contrat d'assurance.**

## Un parcours de souscription digitalisé et performant

Acheel a développé un **module de souscription 100 % en ligne, entièrement paramétrable**. Cette technologie permet de **lancer rapidement de nouveaux produits** tout en offrant aux futurs assurés un **tarif instantané**, quels que soient les paramètres de tarification. Cette approche facilite **l'accès à l'assurance** tout en **accélérant le processus de souscription**.

Une partie de nos clients (moins de 30%) bénéficie d'un **accompagnement téléphonique avec un conseiller** afin de finaliser leur souscription.

Nous avons recours à l'**analyse vocale par intelligence artificielle** afin d'améliorer l'**acquisition client**, d'optimiser l'**efficacité commerciale** et de garantir le respect des exigences de conformité. À ce jour, 100 % des appels sont analysés grâce à l'IA.

Nous utilisons notamment un outil, qui permet de transcrire et d'analyser l'intégralité des échanges téléphoniques, avec une détection avancée des émotions et des verbatims en langue française. Cette technologie nous permet de :

- garantir la **conformité** et l'homogénéité des discours commerciaux,
- renforcer la **performance commerciale**,
- faire émerger la voix réelle du client,
- améliorer les pratiques de **cross-sell et d'up-sell**,
- **piloter** plus finement notre équipe de vente.

Ainsi, l'analyse vocale par intelligence artificielle constitue un levier central pour dynamiser l'acquisition client, maximiser l'efficacité commerciale et sécuriser la conformité des échanges.

Pour certains produits spécifiques, comme la **MRI (Multi-Risques Immeuble)** proposée en **BtoB**, Acheel utilise l'**IA pour évaluer le risque et simplifier la décision**. En croisant des **données externes (cadastre, date de construction, vues satellites, etc.)**, l'algorithme **évalue automatiquement les demandes** et valide **80 % d'entre elles en temps réel**.

## L'IA au cœur de la gestion des sinistres

L'intelligence artificielle joue également un rôle majeur dans la gestion des sinistres et l'accompagnement des assurés en gestion courante. Grâce à l'automatisation des réponses sur les demandes simples, Acheel propose une **assistance immédiate** sur de nombreux sujets à ses assurés.

En matière de **sinistres animaux, 80 % des dossiers sont aujourd'hui traités de manière entièrement automatisée**, depuis la réception de la feuille de soins jusqu'au remboursement effectué sur le compte de l'assuré. Le système est capable d'identifier en quelques instants la nature des soins, l'origine du sinistre — qu'il s'agisse d'une maladie ou d'un accident — ainsi que les éléments de prescription vétérinaire, afin de **déterminer le niveau de prise en charge applicable au regard des garanties du contrat. L'ensemble étant contrôlé par de nombreux contrôles métiers et cohérences.**

Ce fonctionnement repose sur des technologies d'**OCR et de machine learning**, permettant d'analyser les différents documents transmis (photos, factures, déclarations) et de les confronter aux garanties souscrites. Lorsque le dossier est jugé conforme, **le remboursement peut être réalisé en moins de 24 heures**, selon la typologie du sinistre.

Ce dispositif permet ainsi de **fluidifier significativement l'expérience client**, tout en renforçant les capacités de **détection des fraudes**.

En matière de **sinistres habitation, l'intelligence artificielle** intervient maintenant à l'ensemble des étapes du parcours. La **déclaration** est facilitée grâce à un **formulaire intelligent**, permettant l'envoi de photos ou des factures depuis un smartphone ou un **ordinateur**. Les documents sont ensuite traités automatiquement via des technologies d'**OCR**. Un **outil dédié** analyse les dossiers et déclenche des **alertes** en cas de **suspicion de fraude**.

L'IA permet également de produire des **synthèses des échanges** liés aux sinistres, d'identifier les **pièces manquantes** au dossier et de proposer des **suggestions de réponse** aux gestionnaires, avec des **résumés personnalisés** selon les besoins. Les **échanges avec les experts** sont en partie **automatisés**, et les **documents types** — tels que les **ordres de mission, accusés de réception, états des pertes ou refus de prise en charge** — sont **générés automatiquement**.

Par ailleurs, la gestion des rapports d'expertise est en cours d'optimisation grâce à l'intégration d'API permettant de suivre en temps réel l'avancement des dossiers chez les experts. Les

rapports seront ensuite lus et analysés par l'IA via OCR, avec génération de résumés et de recommandations à destination des gestionnaires.

## Un pilotage des activités basé sur la data

Acheel a mis en place un **outil puissant de pilotage basé sur la data et l'intelligence artificielle**, couvrant l'ensemble de ses activités **BtoC et BtoBtoC** avec ses **courtiers et partenaires**. Cet outil **centralise et normalise automatiquement toutes les données** relatives aux **contrats, encaissements, bénéficiaires et sinistres**, quelle que soit leur provenance (**base de données interne ou bordereaux partenaires**).

Cet outil est conçu pour intervenir à **toutes les étapes du cycle de vie** des contrats partenariats avec ses courtiers et réassureurs. Dès l'intégration d'un nouveau partenaire, il reconnaît et **extraît automatiquement les données issues des bordereaux** grâce au NLP, en comprenant des formats variés et en identifiant les informations clés (montants, primes, commissions, dates...). Il **standardise** ensuite ces **données** en s'appuyant sur des modèles prédictifs capables de classer les différents formats et structures, puis **harmonise dynamiquement les champs** pour les rendre exploitables dans un format unique.

Tout au long du cycle de vie du contrat ou du partenariat, l'outil assure un **suivi continu de la qualité des données**. Il **détecte les anomalies et incohérences** en croisant les informations avec des bases internes, **alerte** sur les erreurs potentielles et propose des corrections. Grâce au **machine learning**, il s'améliore en continu, affine ses règles et devient capable de traiter plus efficacement les cas complexes ou récurrents.

L'**IA automatise également le calcul et le contrôle des commissions** en prenant en compte les **différents modèles de rémunération (précompte, linéaire, etc.)** et les spécificités de chaque partenariat.

Une fois les **données consolidées**, l'outil génère des **tableaux de bord et des reportings** en temps réel, mettant à disposition des **indicateurs clés, des analyses de performance** et des **alertes**. Il garantit ainsi une transparence complète sur les flux, les calculs et les résultats. L'ensemble repose sur un **datawarehouse centralisé** qui regroupe toutes les données du système et dépasse aujourd'hui le milliard de lignes. Cette base permet d'unifier les sources, de fiabiliser les traitements et d'alimenter les modèles d'IA à grande échelle.

L'outil a vocation à s'intégrer directement aux systèmes existants via des APIs, afin d'automatiser les échanges de données et de limiter les interventions manuelles.

Dans un premier temps, Acheel développe cette solution pour ses propres besoins et ceux de ses partenaires, en s'appuyant sur un volume important de cas d'usage (plus de 850 000 contrats et 42 partenaires). **À terme, Acheel pourrait proposer cette solution en mode SaaS à d'autres acteurs du marché.**

Plus largement, cette innovation **transforme les pratiques du secteur** en apportant plus de **transparence, de fiabilité et d'efficacité** dans le traitement des données et des flux financiers. Elle facilite **le contrôle des cohérences, le recalcul des commissions, tarifs et taxes**, tout en automatisant la **production de bordereaux, de tableaux de bord et de KPI**. Elle s'inscrit ainsi dans une logique de **pilotage data-driven** et contribue à faire évoluer durablement les standards de l'industrie de l'assurance.

### **Un back office 100% modulable et paramétrable**

La gestion s'appuie sur **Omega**, notre **plateforme de gestion 100 % paramétrable**, qui permet une grande autonomie et une forte réactivité opérationnelle. L'**équipe Partenariat**, sous le contrôle de la conformité, **peut intégrer de nouveaux produits en autonomie**, sans solliciter les équipes techniques, et effectuer un **paramétrage en temps réel** des **produits**, des **garanties**, ainsi que des **commissions, frais et taxes**. La plateforme permet également la **création de marques blanches à la demande** et la **génération automatisée des formulaires** (souscription, déclarations de sinistre, etc.).

Omega offre par ailleurs un **pilotage en temps réel de la tarification**, des souscriptions, des performances des conseillers, une **gestion automatique des éditiques**, ainsi qu'une **gestion des pièces via l'OCR**. Enfin, elle intègre une **gestion fine des rôles sur le back-office**, facilitant l'organisation et le contrôle des accès.

### **Des outils pour répondre aux obligations réglementaires**

Consciente de ses responsabilités, Acheel a développé des **outils digitaux** pour assurer sa **conformité aux exigences prudentielles**, notamment en matière de **lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme**. La **base client d'Acheel** est ainsi **confrontée quotidiennement, via API, au registre du gel des avoirs mis à la disposition par la Direction Générale du Trésor, permettant une détection en temps réel des alertes et un suivi de la relation d'affaires adaptée à notre politique de LCB-FT.**

## L'automatisation au service de la comptabilité

Acheel a également **automatisé ses processus comptables** et la **gestion de ses besoins en fonds propres**. L'équipe finance a développé un DataWarehouse, et grâce à **l'IA générative**, un outil qui **automatise la comptabilité technique d'assurance** et les **reportings financiers**. Ce système permet de **gérer plus de 240 millions d'euros de primes**.

Cet outil assure la **transition automatisée entre les données de gestion (contrats, encaissements...)** et les **agrégats comptables**. Il comprend **quatre modules dédiés à la gestion des primes, des encaissements, des provisions et des sinistres**. Il génère en **temps réel des reportings détaillés et des dashboards sans intervention humaine, améliorant ainsi la qualité des décisions stratégiques**.

## Un projet d'entreprise pour démocratiser l'usage de l'IA

Chez Acheel, nous utilisons l'intelligence artificielle dans l'ensemble de nos services, tant en B2B qu'en B2C, afin d'améliorer la productivité et de gérer un portefeuille de primes de 240 millions d'euros. Notre solution d'IA interne s'appelle Althena. Elle couvre toutes nos lignes de métier ainsi que chaque étape du cycle de vie d'un contrat d'assurance, dans tous les services :

**Vente – souscription – tarification**

**Scoring de risque**

**Design & Tech**

**Finance & suivi B2B**

**Sinistres**

**Juridique & conformité**



**Althena**  
by Acheel

Althena intervient sur l'ensemble de ces domaines avec des solutions IA conçues pour enrichir nos offres, faire gagner du temps à nos équipes et accompagner notre phase de croissance sans alourdir nos coûts. Les fonctionnalités proposées sont testées et validées par les managers afin que celles-ci respectent les contraintes réglementaires et de sécurité.

## L'Internalisation des services chez Acheel

En **2025**, Acheel a **accélééré le développement de l'intelligence artificielle, de son pôle data ainsi que l'automatisation de nombreuses tâches** et continue à **internaliser au maximum tous les services** qui composent sa **chaîne de valeur (IT, acquisition, souscription, gestion, sinistres, comptabilité, UX, data...)** ce qui lui permet d'offrir le **meilleur rapport qualité /prix du marché** à ses assurés et de **maîtriser ses dépenses et ses relais de croissance**.

L'objet de cette **internalisation** est d'offrir une **meilleure qualité de service** et une **plus grande réactivité** à ses assurés, mais également d'être **présent et opérant sur la chaîne de valeur la plus large du métier**.

**L'internalisation de la gestion de sinistre** illustre bien le **potentiel de l'IA** pour permettre aux gestionnaires de **gagner du temps** et de se concentrer sur les **tâches à valeur ajoutée**.

En effet, la **Team tech** a développé en partenariat avec l'équipe **data** et **claims** un **outil innovant de gestion de sinistre**.

Cet outil permet aux gestionnaires de **recenser tous les éléments nécessaires au traitement et à l'instruction du dossier de sinistre**, de sa **déclaration à sa clôture**, et de tout **centraliser sur une même plateforme full digitale** dotée d'un **volet d'intelligence artificielle**.

L'**IA de l'outil** permet de **déclencher une alerte dans le cas d'un soupçon de fraude**, et d'inviter les gestionnaires à faire les **vérifications qui s'imposent**.

L'outil est maintenant capable de faire de faire une **synthèse de tout le dossier** au gestionnaire à travers tous les échanges, de **récapituler les pièces manquantes à l'instruction**, et de **préparer le mail à envoyer à l'assuré** pour les récupérer et permet ainsi au gestionnaire d'offrir une **plus grande réactivité aux assurés** et de se **concentrer sur les dossier les plus complexes ou suspectés de fraude**.

En 2025, Acheel a également internalisé la gestion des prestations de Protection Juridique conformément à son agrément.

## Le Pôle Data

Créé en 2022, le **Pôle Data** d'Acheel a pour mission centrale de structurer et valoriser l'ensemble des données de l'entreprise. Son rôle principal est de regrouper toutes les informations issues des différentes activités d'Acheel au sein d'un **Data Warehouse** unique. Ce socle technologique permet de disposer d'une vision globale, homogène et exploitable de l'activité, essentielle pour bâtir une stratégie résolument **data-driven**.

## Un pilotage en temps réel de l'ensemble de l'activité

Grâce au travail du Pôle Data, Acheel bénéficie aujourd'hui d'outils d'**aide à la décision** performants, basés sur des données fiabilisées et standardisées. L'équipe a conçu et déployé des **dashboards détaillés** permettant de suivre l'ensemble des processus de l'entreprise, offrant ainsi une **vision à 360°** de l'activité.

Ces tableaux de bord permettent notamment de monitorer en temps réel les activités opérées en interne :

- performance des conseillers,
- évolution des souscriptions,
- interactions avec le service client,
- gestion des sinistres,
- suivi du ratio S/P.

Pour les activités externalisées, en particulier le **BtoB**, ces dashboards offrent un pilotage précis des données transmises par les courtiers partenaires. Toutes les ventes BtoB et la qualité de la distribution peuvent ainsi être contrôlées et analysées depuis une **plateforme centralisée**, facilitant le suivi des performances commerciales et opérationnelles.

## Une base solide pour les futures automatisations

La **centralisation** des données issues de tous les services (BtoB, BtoC, souscription, sinistre, service client) au sein d'un outil unique et à **l'expérience utilisateur intuitive** constitue un levier majeur pour Acheel. Elle permet non seulement de fluidifier le pilotage quotidien, mais également de poser les bases d'une automatisation accrue des processus via des technologies de **machine learning**. Le développement et l'optimisation de cet outil sont au cœur de nos travaux tout au long de l'année.

## Le volet RSE chez Acheel

**En mai 2024, trois ans après son lancement, Acheel a obtenu la certification B Corp avec un score de 83,8 points, démontrant qu'il est possible de concilier une forte croissance et rentabilité tout en ayant un impact social et environnemental positif.**



Le mouvement **B Corp (Benefit Corporation)**, initié en **2006 aux États-Unis**, promeut une **économie bénéfique pour l'humain, l'environnement et la société**, au-delà du seul **profit financier**. Il certifie les entreprises intégrant des dimensions sociales et environnementales dans leurs activités. En **janvier 2025**, plus de **9 500 entreprises** étaient certifiées **B Corp** dans plus de **100 pays**, dont plus de **530 en France**.

Cette **certification exigeante** repose sur l'obtention d'un **score minimum de 80 points** lors du **B Impact Assessment (BIA)**, évaluant **cinq domaines fondamentaux** :



Le **processus de certification** comprend plusieurs étapes et nécessite la fourniture de **nombreux documents** dans le cadre du **BIA**, un **questionnaire complexe et évolutif** couvrant ces cinq aspects. Cette phase d'**audit approfondie** garantit **le sérieux et l'exigence de la certification**. En moyenne, ce processus **mobilise diverses parties prenantes (juridique, finance, marketing, RSE)** sur une période de **18 mois**.

De plus, **Acheel a modifié ses statuts** pour y intégrer la **prise en compte de l'impact social et environnemental** dans ses décisions et son développement, témoignant d'un **engagement réel et d'une démarche conséquente** pour obtenir ce **label exigeant**.

La politique RSE saluée par cette certification est menée depuis 2021 en étroite collaboration avec la Direction et les administrateurs, avec l'ambition d'avoir un **impact positif sur la société et l'environnement**. Cette démarche structurée repose sur deux piliers majeurs : **l'engagement environnemental et l'engagement social**.

### **Un engagement environnemental concret**

Dès sa première année d'exercice, Acheel a pris l'initiative de mesurer son **empreinte carbone** via un **bilan carbone** réalisé par un prestataire spécialisé, conformément aux standards du **Greenhouse Gas Protocol**.

L'entreprise met en œuvre plusieurs actions visant à **réduire et compenser ses émissions de CO<sup>2</sup>** :

- Adoption d'une politique **Zéro Papier** encouragée auprès des collaborateurs, clients et partenaires.
- Privilégier l'achat de matériel informatique **reconditionné** et favoriser la **réparation** plutôt que le remplacement.
- Sélection de partenaires partageant les mêmes engagements environnementaux, notamment en matière de réemploi et de respect de l'environnement.
- **Préférence systématique pour le train** pour les déplacements professionnels de moins de 3 heures.
- **Investissements dans des projets Bas Carbone** en France afin de compenser ses émissions et contribuer à l'effort collectif vers la neutralité carbone.

**Acheel veille également à intégrer cette démarche dans ses activités opérationnelles. Par exemple :**

- En **gestion de sinistres**, un partenariat a été conclu avec une société spécialisée en **dommages électriques** pour proposer à ses assurés des solutions de réparation ou de ré-équipement, limitant ainsi la consommation et favorisant le réemploi.
- Concernant les **dégâts des eaux**, Acheel travaille avec un prestataire de **recherche de fuites non destructives**, évitant des travaux de remise en état coûteux, dans une logique de préservation du pouvoir d'achat de ses assurés.

## Un engagement social au cœur de l'activité

Acheel s'engage également sur le plan social, avec pour priorité d'**offrir un pouvoir d'achat accru** à ses assurés, tout en garantissant à ses collaborateurs un **environnement de travail sain, respectueux et équilibré**.

L'entreprise mobilise la **technologie et l'innovation** pour proposer des produits d'assurance accessibles, conçus au **meilleur rapport qualité/prix**. Sa volonté est claire : rendre l'assurance **compréhensible et financièrement accessible**, en orientant tous ses projets et évolutions dans ce sens.

En 2024, Acheel a lancé un programme éducatif inédit visant à **favoriser l'accès à la lecture et à l'écriture** pour les enfants de ses assurés habitation. En partenariat avec **Plume**, une plateforme d'écriture créative dédiée aux 7-12 ans, chaque assuré ayant souscrit une assurance habitation reçoit un **code d'accès gratuit** à la plateforme (valeur : 49,90 € TTC/an).

### Grâce à cet abonnement, les enfants peuvent :

- Choisir un début d'histoire dans l'univers de leur choix et en écrire la suite.
- Bénéficier de l'accompagnement d'un **assistant de rédaction et de corrections** personnalisés par des professeurs.
- Créer, imprimer et partager leurs propres livres.
- Suivre leur progression tout au long de l'année et être encouragés à écrire de nouvelles histoires.

Par cette initiative, Acheel souhaite contribuer à réduire les **inégalités d'accès à l'éducation** et donner le goût de la lecture et de l'écriture aux plus jeunes.

En 2025, **Acheel s'engage contre les violences conjugales** et propose une solution dédiée pour accompagner les femmes et les hommes confrontés aux violences domestiques, au moment crucial où ils décident d'y mettre fin. Avec notre partenaire Allianz Partners France



Mondial Assistance, nous avons déployé **une assistance innovante qui apporte une aide immédiate et essentielle** :

- **Hébergement** temporaire
- Organisation du **transfert** de la victime vers un lieu sûr
- **Accompagnement psychologique** par des professionnels formés spécifiquement à ces situations

Cette assistance **est automatiquement incluse dans tous les nouveaux contrats d'assurance habitations** souscrits par Acheel à compter du 1er décembre 2025.

### Une politique interne engagée et inclusive

Acheel porte une attention particulière au **comportement et au bien-être de ses collaborateurs**. L'entreprise attend de chacun qu'il fasse preuve de **respect, d'organisation et de collaboration**.

**Acheel est signataire :**

- de l'**IDEA Pact** en faveur de la **diversité et de l'inclusion** en entreprise,
- du **Parental Challenge**, visant à offrir un cadre de travail bienveillant et adapté aux parents et futurs parents.

L'entreprise s'engage à **prévenir tout comportement inapproprié** :

intimidation, harcèlement, discrimination fondée sur l'âge, l'origine, le genre, l'orientation sexuelle, la religion ou le handicap.

Acheel veille également à garantir un **processus de recrutement équitable** et non discriminant, fidèle aux principes de l'IDEA Pact, en s'assurant que chaque candidat bénéficie des mêmes chances, uniquement fondées sur ses compétences et son état d'esprit.

Enfin, la **transparence** est un pilier de la culture d'entreprise : chaque trimestre, une **réunion d'information** est organisée pour l'ensemble des collaborateurs afin de partager les résultats, les projets et les évolutions d'Acheel.

## Analyse du résultat 2025

### Résultats des activités d'assurance:

Au cours de l'exercice 2025, Acheel SA a poursuivi son fort développement commercial avec une souscription de primes atteignant 240 M€ et a conforté son modèle rentable avec un résultat net de 2,9 M€. Les primes émises se sont élevées à 156,2 M€ à la clôture, tandis que les primes acquises se sont accrues de plus de 18% pour cet exercice à 147,5 M€ (contre 124,6 M€ en 2024).

Le résultat technique net de réassurance avant imputation des frais (acquisition, administration et gestion) et des commissions de réassurance s'élève à 8 518 k€ (2 673 k€ en 2024).

Cette hausse s'explique par trois facteurs : une hausse du volume de primes acquises (+18 %), une baisse du taux de réassurance (90% vs 95% en 2024), et une amélioration du S/P sur le portefeuille non réassuré (52% vs 61% en 2024).

Le résultat technique s'établit à 6 247 k€ avant affectation des charges administratives (4 541K€ en 2024).

Acheel consolide ses comptes avec ses filiales Acheel France et ACS et le résultat consolidé avant impôts s'établit en 2025 à 7,1 M€

### Résultat financier

Les produits des placements s'élèvent pour 910 k€ en 2025, contre 935 k€ en 2024, issus notamment de la rémunération des placements de trésorerie.

### Résultat comptable

Les autres éléments contribuant au résultat sont pour l'essentiel les charges de fonctionnement, notamment les salaires et loyers.

Le résultat de l'exercice d'Acheel SA s'établit à la clôture à +2,9 M€ (1,7M€ en 2024) soit une augmentation de 77%.

## 2. Système de gouvernance

### Informations générales sur la gouvernance

#### Dirigeants effectifs

Acheel a désigné deux dirigeants effectifs:

- Ralph Ruimy : Cofondateur et président dirigeant effectif;
- Francky Défossé : Cofondateur et directeur général

#### Conseil d'administration

Acheel est une société anonyme à conseil d'administration. Elle est administrée par 10 administrateurs :

- Philippe Bonin, administrateur
- Roger Caniard, administrateur
- Anne-Marie Cozien, administratrice
- Francky Défossé, directeur général et cofondateur
- Portag3, administrateur représentée par Hélène Falchier
- Philippe Foulquier, administrateur

- Jean de La Rochebrochard, administrateur
- Raphaël Rimelin, administrateur
- Ralph Ruimy, Président, directeur général et cofondateur
- Serena Capital, administrateur représenté par Paul Moriou

**Le Conseil d'administration s'est réuni 5 fois en 2025.** Au-delà des auditions obligatoires des fonctions clés et de la validation des rapports réglementaires, ces réunions sont l'occasion d'informer ses membres des principales évolutions opérationnelles d'Acheel : lancement de nouveaux produits, développement de partenariats stratégiques, déploiement de nouveaux outils et évolution des ressources humaines.

Par ailleurs, le Conseil bénéficie d'un suivi régulier et continu de l'activité de l'entreprise, la direction d'Acheel entretenant des échanges fréquents avec ses membres tout au long de l'année.

## Compétence et honorabilité

Acheel en tant que compagnie d'assurance est soumise à des obligations de compétences et d'honorabilité pour l'ensemble de ses fonctions clés. Ces profils font l'objet d'un dossier spécifique et sont soumis à l'approbation de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution.

## Système de gestion des risques et contrôle interne

Les **dispositifs de contrôle interne** sont une brique fondamentale pour Acheel qui souhaite maîtriser intégralement ses opérations et **piloter son risque** de manière fine. A **chaque nouveau processus** établi ou nouveau type d'opérations engagé, Acheel veille à établir une approche "design thinking" de ses risques afin d'intégrer **dès la mise en œuvre du processus les outils et dispositifs de contrôle interne.**

Dans un souci d'optimisation, les dispositifs de **contrôle** sont systématiquement **automatisés** dès que cela est faisable.

La **politique d'appétence au risque** est soumise au **Conseil d'administration** qui valide les orientations retenues par Acheel.

Le responsable de la **fonction clé** est **Alicia Giuly.**

## La conformité

À l'intersection entre le **digital** et l'**assurance**, Acheel est extrêmement soucieuse de **respecter ses obligations de conformité**, qu'il s'agisse de ses **processus de souscription** ou de **gestion des données**.

La **fonction clé conformité**, assumée par **Pauline Darene**, coordonne ainsi la **mise en œuvre d'outils** de contrôle et détermine les **règles de gestion et traitement des données**. **Fonction centrale chez Acheel**, elle **collabore étroitement avec l'ensemble des services**.

## Fonction d'audit interne

La fonction clé **Audit Interne** est confiée à **Pauline Darene**, accompagnée de **Oussama Ben Brahem**, Responsable Audit Interne. Au 26 octobre 2025, Oussama Ben Brahem a été nommé fonction clé Audit interne et assume depuis cette mission tout en faisant grandir son équipe. Il est également appuyé par le cabinet **Becouze**, qui intervient en tant que conseil pour la revue des rapports d'audit réalisés ainsi que pour l'analyse de la **cartographie des risques** et des **flux financiers**.

Les travaux menés par l'équipe Audit ont pour objectif de garantir une **maîtrise efficace des risques** sur l'ensemble des opérations d'Acheel. Leur périmètre d'intervention couvre ainsi **l'ensemble des activités de l'entreprise**, afin de s'assurer de la conformité, de l'efficacité et de la sécurité des processus internes.

## Fonction actuarielle

La **fonction clé actuariat**, assurée par **Franklin Abitbol**, garantit la **justesse des méthodes et hypothèses utilisées**, et apprécie la **suffisance et la qualité des données**.

Elle est également chargée de **superviser le risque de provisionnement** et coopère avec la **fonction clé gestion des risques** pour déterminer les **profils de risques de l'entreprise**, notamment sur tous les sujets ayant trait aux **risques de souscription, de réassurance et de provisionnement**.

# 3. Profil de risque

## Risque de souscription

Les risques de souscription en santé et en non vie mesurent l'évolution des dépenses des assurés, de leur fréquence, ou de leur délai de paiement, ainsi que l'exposition d'Acheel à des événements catastrophiques susceptibles d'affecter ses engagements d'assurance.

Le volume de contrats détenus fin 2025 représentent environ **99,7 M€ en Santé** et **34,7 M€ en Dommages**.

Malgré le **volume important de primes émises pour l'année 2025 en Santé**, la **stratégie de réassurance d'Acheel** permet d'**atténuer la part du risque de souscription Santé**. La principale contribution du **risque de souscription** est portée par le **risque de primes** qui s'appuie sur une **vision prospective du volume de contrats en portefeuille** et non du **risque de réserve** qui se base sur une **estimation des sinistres ayant déjà eu lieu**.

- La contribution du **risque associé à un événement catastrophique** reste **faible** compte tenu du **faible montant des sinistres unitaires en Santé**.

## Risque de marché

Acheel ne détient aucun placement financier au sens traditionnel du terme. L'intégralité des fonds collectés est conservée sous forme de **trésorerie ou de comptes à terme** auprès d'établissements bancaires français, ce qui élimine structurellement le risque de marché (risque actions, risque de taux, risque immobilier).

Afin de maîtriser le risque de concentration bancaire, Acheel applique une politique de **diversification de ses dépôts entre plusieurs établissements**. Au 31 décembre 2025, les fonds d'Acheel sont répartis auprès de 4 établissements bancaires.

Les établissements retenus disposent tous d'une **notation de crédit à long terme minimale de A/A1** (investment grade), conformément aux pratiques de marché de dépôt des compagnies d'assurance. Cette exigence garantit une qualité de crédit satisfaisante des contreparties bancaires d'Acheel.

Le niveau global de liquidités détenu au 31 décembre 2025 s'élève à 17,7 M€, soit 6,5 fois le minimum de capital requis (MCR). Ce niveau permet de faire face à l'ensemble des sorties de liquidité prévisibles sur un horizon de temps suffisant, incluant le règlement des sinistres, le paiement des commissions aux courtiers et les charges de fonctionnement courantes.

Acheel n'est engagée dans aucune activité de titrisation et ne détient aucune position hors bilan.

## Risque de contrepartie

Le risque de contrepartie vise à évaluer les pertes possibles que pourrait entraîner le défaut inattendu, ou la détérioration de la qualité de crédit, des contreparties et débiteurs d'Acheel durant les douze mois à venir. Au 31 décembre 2025, ce risque représente **3 609 k€ de capital requis, soit 39 % de l'exigence de capital réglementaire totale avant diversification**, ce qui en fait la deuxième composante du SCR. Il se décompose en trois catégories d'exposition dis-

tinctes : **les réassureurs, les filiales, et les établissements bancaires.**

#### a) Exposition aux réassureurs

La réassurance constitue l'exposition de contrepartie la plus significative d'Acheel. Au titre de l'exercice 2025, **Acheel a cédé 90% de ses primes brutes à ses partenaires réassureurs, contre 95 % en 2024.** Cette baisse du taux de cession traduit une décision stratégique délibérée d'augmenter la rétention nette d'Acheel, dont les effets sur la sinistralité nette sont suivis avec attention.

Acheel travaille avec **10 réassureurs** au titre de l'exercice 2025.

La politique interne d'Acheel impose que l'ensemble des réassureurs retenus disposent d'une notation financière minimale de AA à la date de signature du traité. Aucun réassureur ne dépasse un plafond de concentration de 45% des primes cédées totales.

#### b) Exposition aux filiales

Acheel SA entretient des relations financières avec ses **deux filiales détenues à 100 % : Acheel France, chargée de la distribution et de la gestion des contrats, et ACS, plateforme téléphonique et support d'accompagnement des assurés.**

Les créances envers Acheel France correspondent principalement aux flux de primes / remontrées de trésorerie / prestations / compte courant et sont exigibles à tout instant, ce qui limite leur exposition au risque de contrepartie dans le bilan prudentiel. Aucun ajustement de valeur n'est appliqué entre le bilan comptable et le bilan prudentiel pour ces créances.

#### c) Exposition aux établissements bancaires

L'exposition bancaire est détaillée dans la section Risque de marché ci-dessus. Elle est intégrée au calcul du risque de contrepartie dans la formule standard au titre des dépôts auprès d'établissements de crédit, conformément à l'article 189 du règlement délégué 2015/35.

#### d) Synthèse et dispositifs de maîtrise

Plusieurs éléments permettent de maîtriser l'exposition globale d'Acheel au risque de contrepartie :

- **La diversification des réassureurs :** aucun réassureur ne dépasse 45% des primes cédées, limitant l'impact d'un défaut individuel ;
- **La qualité des contreparties :** l'ensemble des réassureurs et établissements bancaires retenus sont notés investment grade, avec une notation minimale de AA ;
- **La liquidité des créances intra-groupe :** ces créances étant exigibles à tout instant, elles ne font l'objet d'aucun ajustement de valeur entre le bilan comptable et le bilan prudentiel, conformément aux principes de valorisation retenus pour les actifs intra-groupe ;
- **Le suivi trimestriel des notations des réassureurs** par la fonction actuarielle, avec alerte déclenchée en cas de dégradation en dessous du seuil BBB.

## Risque de liquidité

Le **risque de liquidité** correspond au **risque de ne pas pouvoir céder les investissements et autres actifs** en vue d'honorer ses **engagements financiers**.

Le **risque de liquidité d'Acheel** est particulièrement **maîtrisé** puisque **l'intégralité des fonds détenus** sont déposés sur des **comptes à vue**. **Le niveau de liquidité détenu fin 2025 (17,7 M€)** permet de faire face aux **sorties de liquidité nécessaires au fonctionnement général de l'activité**.

## Risque opérationnel

Le **risque opérationnel** se définit comme « **le risque de perte résultant de procédures internes, de membres du personnel ou de systèmes inadéquats ou défaillants, ou d'événements extérieurs** ».

**Acheel analyse régulièrement la typologie de son activité** de façon à **identifier les zones de risques** et mettre en place de manière efficiente des **dispositifs de contrôle et maîtrise de ces risques**.

Dès qu'une **sensibilité est identifiée**, Acheel met en place des **dispositifs de contrôle**, essentiellement automatisés, de façon à **limiter le plus possible les risques d'erreur ou de défaillance humaine**.

La mise en place de ces **dispositifs d'automatisation** permet également de **prévenir les divers risques de discontinuité d'activité**.

## Capital de solvabilité requis

Acheel calcule son besoin en fonds propres conformément à la "formule standard" de la directive européenne **solvabilité II**.

Le niveau des chocs appliqués par la formule standard permet de calculer le montant de fonds propres nécessaires pour qu'Acheel puisse tenir ses engagements vis-à-vis de ses assurés et à continuer d'exercer son activité y compris dans des scénarios avec une probabilité inférieure à 0,5%. La répartition des fonds propres nécessaires est la suivante :

Le risque de souscription santé représente 15% de l'exigence de capital réglementaire

Le risque de souscription non vie représente 46% de l'exigence de capital réglementaire

Le risque de contrepartie représente 39% de l'exigence de capital réglementaire

Le risque opérationnel représente 23% de l'exigence de capital réglementaire totale

<b>Module de risque de la formule standard pour le calcul de l'exigence de capital sous solvabilité 2</b>	<b>Capital requis fin 2025 (en k€)</b>	<b>Contribution à fin 2025</b>
<b>Risque de souscription santé</b>	1 432	15%
<b>Risque de souscription non vie</b>	4 306	46%
<b>Risque de contrepartie</b>	3 609	39%
<b>Risque de marché</b>	0	0%
<b>Risque opérationnel</b>	2 158	23%
<b>Diversification entre les risques</b>	2 154	-23%

## 4. Valorisation à des fins de solvabilité

Les **méthodes de valorisation** retenues à des fins d'établissement du bilan prudentiel s'appuient sur les méthodes requises par le code des assurances, la **directive 2009/138/CE ("Solvabilité 2")** et le **règlement délégué 2015/35 modifié par le règlement délégué 2020/442 de la Commission du 17 décembre 2019**.

### Actifs

Acheel a retenu les principes suivants pour la construction de son bilan prudentiel :

Les **placements d'Acheel**, exclusivement détenus sur des **comptes à vue ou des comptes à terme**, sont **valorisés à leur valeur de marché** sans qu'il ne soit besoin d'ajouter un **ajustement comptable** lors de la construction du **bilan prudentiel**.

Les **créances d'opérations d'assurances** entre **Acheel SA** et **Acheel France** sont des **créances exigibles à tout instant** et qui n'appellent pas dès lors un **ajustement de leur valeur entre le bilan comptable et le bilan prudentiel**.

Les **provisions techniques cédées aux réassureurs** font l'objet d'une **évaluation suivant la méthodologie retenue pour la valorisation des provisions techniques sous Solvabilité 2**, ainsi qu'un **ajustement pour risque de défaut du réassureur**.

### Provisions techniques

Les **provisions techniques** sont les **réserves constituées par les sociétés d'assurance** afin de **régler l'intégralité de leurs engagements financiers vis-à-vis de leurs assurés**.

La **segmentation retenue** pour le calcul des provisions techniques distingue **cinq catégories de risques homogènes** :

- Les **contrats de complémentaire santé vendus en direct**
- Les **contrats de complémentaire santé vendus par nos courtiers partenaires**
- Les **contrats habitation et immeuble vendus en direct et par nos courtiers partenaires** (à l'exception de la garantie RC incluse)
- Les **garanties responsabilité civile incluses dans les contrats habitation et immeuble vendus en direct et par nos courtiers partenaires**
- Les **contrats chien/chat vendus en direct**

Les **provisions techniques brutes au bilan prudentiel** correspondent à la **valeur de marché des engagements d'assurance à la date de calcul**. Elles sont calculées comme la somme de la **meilleure estimation des provisions techniques** et d'une **marge de risque**.

La **valeur des engagements retenue** pour le bilan prudentiel s'élève à **71,2 M€** dont **70,7 M€** au titre de la **meilleure estimation (best estimate)** et **0,5 M€** au titre de la **marge pour risque**.

La **meilleure estimation des provisions** est calculée sur la base des **flux financiers futurs associés aux engagements d'assurance** commercialisés par Acheel (**primes, règlements de sinistres, frais**) qui seront engendrés par les **contrats en portefeuille à la date**.

**Le périmètre des contrats concernés regroupe :**

- Les **contrats en cours** et dont une **partie de la prime n'est pas encore acquise** à la date de calcul
- Les **contrats pour lesquels Acheel est déjà engagé** et ne peut pas se délier contractuellement de façon unilatérale

Les **flux de trésorerie retenus pour la valorisation des provisions techniques fin 2025 reflètent les cadences les plus récentes** au moment de l'élaboration des comptes. **Les projections tiennent ainsi compte au plus près de l'évolution du comportement du portefeuille**.

La **marge de risque** correspond à **la somme actualisée des exigences de capital (SCR) futures** jusqu'à **l'extinction de l'ensemble des engagements**, que multiplie un **taux de coût du capital égal à 6 %** tel que prévu à **l'article 39 du règlement délégué**.

## Méthodes de valorisation alternative

**Non applicable.**

Acheel ne recourt à aucune méthode de valorisation alternative, ni à des dispositifs transitoires.

## Autres passifs

Les autres passifs d'Acheel correspondent à des dettes envers les réassureurs. Il n'y a pas besoin d'appliquer une méthode de valorisation différente et leur valeur dans le bilan prudentiel est identique à la valeur comptable.

# 5. Gestion du capital

## Fonds propres

Les capitaux propres d'Acheel sont constitués de capitaux de Tier 1 et de capitaux de Tier 2.

Les fonds propres comptables d'Acheel s'élèvent à 18 M€ (contre 14,92 M€ fin 2024).

Les fonds propres prudentiels de Tier 1 (excédent d'actifs par rapport aux passifs du bilan prudentiel) éligibles à la couverture des exigences réglementaires s'élèvent à 18 M€. De plus Acheel possède des fonds propres de Tier 2 à hauteur de 12 M€.

## Capital de solvabilité requis et minimum de capital requis

Fin 2025, l'exposition aux risques calculée selon la formule standard s'élève à 9,3 M€.

Le minimum de capital requis selon la réglementation Solvabilité 2 s'élève à 2,7 M€.

## Fonds propres éligibles et couverture de l'exigence de capital

A fin 2025, les fonds propres éligibles d'Acheel, couvrent 2,4 fois l'exigence de capital de solvabilité requis et 6,9 fois le minimum de capital requis par la réglementation européenne Solvabilité II.

## 6. États quantitatifs publics (QRT)

Total	Tier 1 - unres- tricted	Tier 1 - res- tricted	Tier 2	Tier 3
C0010	C0020	C0030	C0040	C0050

### Basic own funds before deduction for participations in other financial sector as foreseen in article 68 of Delegated Regulation 2015/35

Ordinary share capital (gross of own shares)	R0010	330 800 €	330 800€			
Share premium account related to ordinary share capital	R0030	16 669 200 €	16 669 200 €			
Initial funds, members' contributions or the equivalent basic own - fund item for mutual and mutual-type undertakings	R0040					
Subordinated mutual member accounts	R0050					
Surplus funds	R0070					
Preference shares	R0090					
Share premium account related to preference shares	R0110					
Reconciliation reserve	R0130	783 989 €	783 989 €			
Subordinated liabilities	R0140					
An amount equal to the value of net deferred tax assets	R0160					
Other own fund items approved by the supervisory authority as basic own funds not specified above	R0180					

### Own funds from the financial statements that should not be represented by the reconciliation reserve and do not meet the criteria to be classified as Solvency II own funds

Own funds from the financial statements that should not be represented by the reconciliation reserve and do not meet the criteria to be classified as Solvency II own funds	R0220					
---	-------	--	--	--	--	--

### Deductions

Deductions for participations in financial and credit institutions	R0230					
--	-------	--	--	--	--	--

Total basic own funds after deductions	R0290	17 783 988 €	17 783 988 €			
<b>Ancillary own funds</b>						
Unpaid and uncalled ordinary share capital callable on demand	R0300					
Unpaid and uncalled initial funds, members' contributions or the equivalent basic own fund item for mutual and mutual - type undertakings, callable on demand	R0310					
Unpaid and uncalled preference shares callable on demand	R0320					
A legally binding commitment to subscribe and pay for subordinated liabilities on demand	R0330	12 000 000€			12 000 000€	
Letters of credit and guarantees under Article 96(2) of the Directive 2009/138/EC	R0340					
Letters of credit and guarantees other than under Article 96(2) of the Directive 2009/138/EC	R0350					
Supplementary members calls under first subparagraph of Article 96(3) of the Directive 2009/138/EC	R0360					
Supplementary members calls - other than under first subparagraph of Article 96(3) of the Directive 2009/138/EC	R0370					
Other ancillary own funds	R0390					
Total ancillary own funds	R0400	12 000 000€			12 000 000€	
<b>Available and eligible own funds</b>						
Total available own funds to meet the SCR	R0500	29 783 988 €	17 783 988 €		12 000 000€	
Total available own funds to meet the MCR	R0510	29 783 988 €	17 783 988 €		12 000 000€	
Total eligible own funds to meet the SCR	R0540	22 459 990 €	17 783 988 €		4 676 001 €	
Total eligible own funds to meet the MCR	R0550	18 323 988€	17 783 988 €		540 000 €	
SCR	R0580	9 352 003 €				
MCR	R0600	2 700 000€				
Ratio of Eligible own funds to SCR	R0620	240%				
Ratio of Eligible own funds to MCR	R0640	679%				