

Acheel

Partenariat

Acheel x OHM ÉNERGIE

Communiqué de Presse
Octobre 2026



Partenariat marque blanche

Acheel x OHM ÉNERGIE

OHM ENERGIE CHOISIT ACHEEL pour lancer son assurance multirisques habitation



Acheel et Ohm Énergie annoncent la signature d'un partenariat stratégique visant à proposer une assurance multirisques habitation (MRH) en marque blanche aux couleurs d'Ohm Énergie.

Cette nouvelle offre sera destinée aux **390 000 clients** du fournisseur d'énergie.

Un partenariat au service du pouvoir d'achat et de la simplicité

Ohm Énergie, fournisseur alternatif français de référence, a choisi Acheel pour concevoir et distribuer une offre d'assurance multirisques habitation innovante, transparente et compétitive. Cette solution permettra à ses **390 000 clients** de protéger leur logement, à l'aide d'un produit d'assurance offrant un excellent rapport qualité-prix, à travers un parcours 100 % digital, simple et rapide, qui améliore durablement leur expérience.

Face à des consommateurs en quête de **transparence, de simplicité et d'économies**, Ohm Énergie souhaite proposer une offre parfaitement intégrée à son univers de marque. Grâce à son **expertise en assurance en marque blanche et à sa plateforme technologique**, Acheel a développé une solution personnalisée aux couleurs d'Ohm Énergie, offrant une expérience fluide, accessible et des tarifs parmi les plus compétitifs du marché.



« Ce partenariat s'inscrit dans notre vision, car nous partageons avec Ohm Énergie des valeurs fortes : soutenir le pouvoir d'achat, la simplicité et le pragmatisme. Nous accompagnons nos clients dans les moments clés de leur vie, comme un emménagement, un déménagement ou lorsqu'ils souhaitent optimiser leurs dépenses en réévaluant leurs contrats. Nous sommes très heureux de mettre notre expertise en assurance en marque blanche au service d'Ohm Énergie, et de proposer à leurs clients une assurance habitation sur mesure, transparente et particulièrement compétitive. »

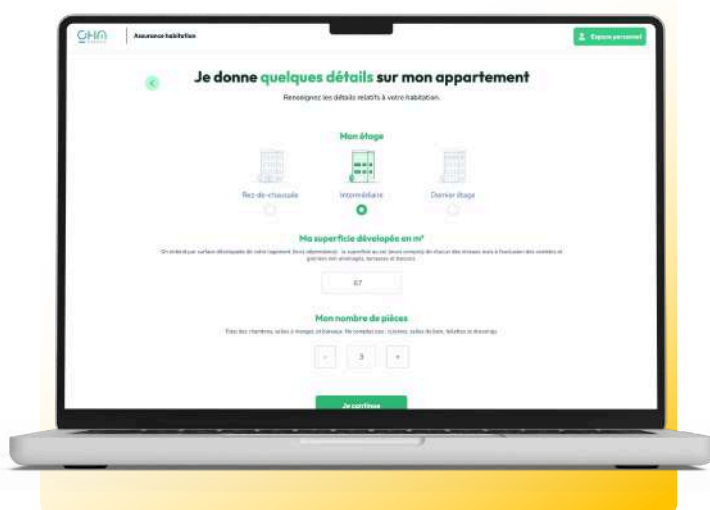
avance Francky Défossé, CEO et
co-fondateur d'Acheel.



Une offre d'assurance 100 % aux couleurs d'Ohm Énergie

Dans le cadre de ce partenariat, les équipes d'Acheel ont développé en un temps record une plateforme de souscription entièrement personnalisée, aux couleurs d'Ohm Énergie. L'ensemble du parcours client - de la souscription aux communications, en passant par les emails, le service client et l'accompagnement des assurés - est totalement brandé Ohm Énergie, offrant une expérience fluide, cohérente et parfaitement intégrée à son univers de marque.

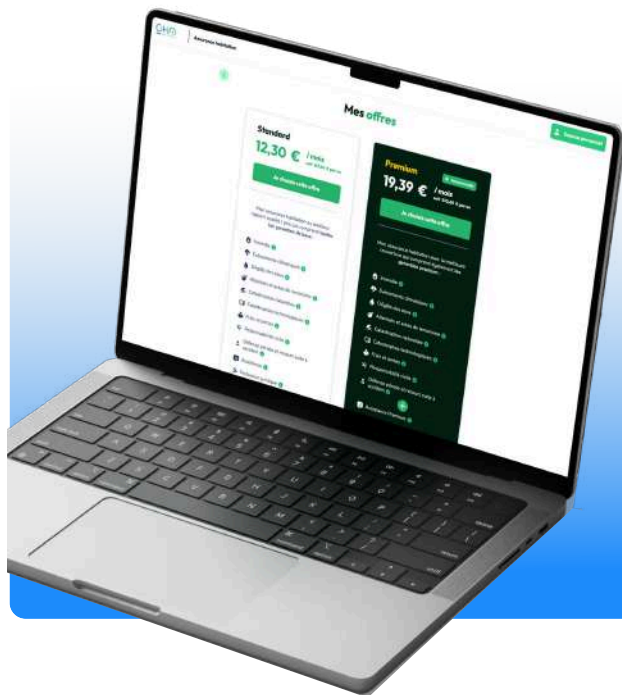
En tant que compagnie d'assurance agréée, Acheel conçoit les produits d'assurance, porte le risque, assure la conformité réglementaire et prend en charge la gestion des contrats ainsi que des sinistres. Ohm Énergie bénéficie ainsi d'une solution clé en main lui permettant d'enrichir son offre de services sans complexité opérationnelle.



Une assurance compétitive au service du pouvoir d'achat

Grâce à ce partenariat, les clients d'Ohm Énergie accèdent à une assurance multirisques habitation performante, bénéficiant des tarifs particulièrement compétitifs d'Acheel. Ils profitent ainsi d'une couverture complète, d'une expérience d'achat simple et intuitive, tout en réalisant des économies sur un poste de dépense essentiel.

Entièrement personnalisable, l'offre permet à chaque assuré d'adapter son contrat à ses besoins : choix des garanties, montant du capital mobilier, couverture des objets de valeur ou encore niveau de franchise. Le parcours de souscription, conçu pour être rapide et intuitif, s'effectue en moins de deux minutes à travers une dizaine de questions seulement. Dans un premier temps, les souscriptions s'effectuent par téléphone, directement auprès des conseillers OHM Énergie, dans le cadre d'une démarche de vente croisée (cross-selling). Le parcours de souscription sera ensuite déployé sur le site internet d'OHM Énergie.



La marque blanche, un levier stratégique de croissance pour Acheel

Avec cette nouvelle collaboration, Acheel poursuit le développement de son activité en marque blanche, désormais au cœur de sa stratégie de croissance. La compagnie a développé une plateforme technologique capable de lancer rapidement des produits d'assurance entièrement personnalisés aux couleurs de ses partenaires.

Les offres sont configurables dans leurs moindres détails : parcours de souscription, identité graphique, garanties, tarifs ou encore règles de gestion. Acheel prend en charge l'intégralité de la chaîne de valeur : conception du produit, conformité réglementaire, portage du risque, gestion des contrats et des sinistres, sans nécessiter de développement technique de la part du partenaire.

À ce jour, Acheel compte déjà une dizaine de marques blanches développées et déployées pour ses partenaires, principalement dans les domaines de l'assurance habitation (MRH), de l'assurance propriétaire non occupant (PNO) et de l'assurance animaux.

À propos d'Ohm Énergie :

Fournisseur national d'énergie, créé en 2018, Ohm Énergie se donne pour mission de réconcilier économies et écologie en proposant à ses clients particuliers et professionnels une énergie d'origine renouvelable et des offres d'électricité et de gaz parmi les plus compétitives du marché.

Dans son comparatif 2025, le magazine 60 Millions de Consommateurs a d'ailleurs désigné Ohm Énergie comme l'un des fournisseurs les moins chers, aussi bien pour les contrats d'électricité que pour les contrats de gaz.

L'entreprise possède plus de 365 000 clients résidentiels et 25 000 clients professionnels. Elle soutient les producteurs indépendants d'énergie verte pour proposer une électricité issue d'installations récentes en France et en Europe (éolien, solaire ou biomasse), Garanties d'Origine à l'appui. Pour plus d'informations :

<https://ohm-energie.com>



À propos d'Acheel

Acheel est une compagnie d'assurance généraliste 100 % digitale, fondée en 2021 par deux entrepreneurs issus du digital et de l'assurance. Sa mission : transformer les standards de l'assurance en s'appuyant sur la technologie et l'intelligence artificielle pour proposer des produits simples, accessibles et compétitifs, tout en contribuant à préserver le pouvoir d'achat des assurés.

Acheel s'appuie sur **un modèle de distribution hybride**. En BtoC, la compagnie commercialise directement sur acheel.com et via les comparateurs une large gamme de produits couvrant les principaux besoins des particuliers : habitation, santé, auto, animaux, emprunteur, scolaire...

En BtoBtoC, Acheel conçoit et distribue ses solutions avec un large réseau de partenaires, notamment en marque blanche.

En 2026, Acheel franchit le cap du million de contrats en portefeuille et poursuit une trajectoire de croissance de +25 %, avec une tendance à 300 M€ de primes sur l'année. La compagnie propose désormais **près de 100** produits d'assurance, tout en maintenant **un modèle rentable** et fortement digitalisé.

Certifiée B Corp depuis 2024, Acheel est également membre du **French Tech 120** et a notamment été distinguée **Insurtech de l'année 2024 et Fintech de l'année 2023**. acheel.com



RENTABLE
depuis 2023



TECH et IA first
pour révolutionner
l'assurance



ENGAGÉE
pour le pouvoir
d'achat de
ses assurés



FRANÇAISE
siège social
basé à Paris

ACHEEL EN BREF



2021
Création
d'Acheel



+ 1 million
de contrats
en portefeuille



300 M€
tendance de
primes 2026



+25 %
croissance
trend 2026



≈ 100
produits
d'assurance



B Corp
certifiée
depuis 2024



French Tech 120
membre en 2026



Fondateurs d'Acheel

Ralph Ruimy
Francky Défossé