

COMMENT ÇA MARCHE

Ces accompagnateurs d'assurtech

Les incubateurs sont un levier de la stratégie d'innovation des assureurs. Ils font émerger de nouveaux produits et services, tout en instillant de nouvelles méthodes de travail et une véritable culture de l'innovation au sein de leurs équipes.

Qu'ont en commun les start-up Qare (télémedecine), Advitam (pompes funèbres), Descartes Underwriting (assurance contre les catastrophes naturelles) et Cosmo Connected (sécurité des conducteurs de moto, vélo, trottinette)? Toutes sont hébergées, accompagnées voire financées par des incubateurs spécialisés.

CHACUN SON INCUBATEUR

Qare est l'une des 13 start-up accompagnées par Kamet Ventures, l'incubateur créé par Axa en 2015; Advitam bénéficie du soutien de French Assurtech, l'accélérateur dont s'est doté un groupement de mutuelles (Groupama, Macif, Covéa, Maif, Maaf, Ima, P & V, Mutuelles de Poitiers) en 2017; Cosmo Connected a été sélectionné par l'accélérateur d'Allianz

Allianz fait partie des assureurs qui ont investi dans un accélérateur.



France, dont la huitième promotion est très orientée « impact social et environnemental »; Descartes Underwriting fait partie des 23 start-up sélectionnées par Le Swave, considéré comme la plus grande plateforme française d'innovation fintech, et soutenu notamment par AG2R La Mondiale, la Matmut et Société générale.

Après avoir investi de façon plus ou moins coordonnée dans des start-up, les assureurs ont décidé, à partir de 2010, de structurer leur démarche en créant de véritables incubateurs. Avec un double objectif: faire émerger des produits ou des services innovants tout en instillant une culture de l'innovation au sein même de leur organisation.

INCUBATEUR OU ACCÉLÉRATEUR ?

Les start-up peuvent trouver différents types d'accompagnement selon leur niveau de maturité: la couveuse pour tester une idée, l'incubateur pour développer cette idée et la mettre sur le marché, l'accélérateur afin de gérer la croissance et les levées de fonds des entreprises à fort potentiel. Après avoir soutenu trop de jeunes pousses qui n'ont jamais éclos, les assureurs sont plus sélectifs dans leur stratégie d'investissement: ils privilégient les projets déjà validés par une première levée de fonds, dont les perspectives de développement et de synergies avec les différents métiers de l'assurance sont porteuses de croissance.

ACCUEILLIR OU INVESTIR ?

Leur soutien à ces jeunes entreprises peut prendre différentes formes: hébergement durant six mois à deux ans, accompagnement par des experts (en financement, gestion, développement commercial), prise de participation en direct ou par le biais d'un fonds d'investissement... Chaque assureur, chaque incubateur a sa formule: l'accélérateur Allianz et les mutuelles de French Assurtech peuvent investir dans une start-up mais cela n'a rien de systématique. Engagée dans l'accélérateur French Assurtech, la Maif dispose déjà d'un fonds d'investissement (Maif Avenir) doté de 125 M€. Kamet Ventures, l'incubateur du groupe Axa, dispose d'un fonds de 30 M€.

CULTURE DE L'INNOVATION

Pour les sociétés d'assurance, l'incubateur apparaît aussi comme un formidable outil de transformation interne: en réinventant la culture et les outils de la relation clients, avec une approche de l'expérience client plus simple, plus fluide et 100% digitale. Mais aussi en proposant de nouvelles méthodes de travail: ce n'est du reste pas un hasard si la plupart des innovations nées au sein même des sociétés d'assurance ont été conçues en mode agile, avec une équipe projet pluridisciplinaire qui fonctionne par itérations rapides entre le cahier des charges, les tests et la validation.

● SABINE GERMAIN