

Open CNP, un corporate venture partenaire de la croissance des startups

Il y a 4 ans, CNP Assurances, un des leaders européens de l'assurance de personnes, lançait Open CNP, son fonds de Corporate Venture doté de 100 millions d'euros. Depuis, il accompagne plusieurs startups, sur le plan financier, mais pas seulement. Découvrez le programme.

C'est dans une démarche d'innovation qu'est né Open CNP en 2016, le programme de Corporate Venture et de partenariats de CNP Assurances. Cette structure, qui vise à soutenir les entrepreneur·euse·s pour construire la finance et l'assurance de demain, est « *la combinaison de deux ingrédients, explique Sarah Bouquerel, présidente d'Open CNP : il y a d'un côté un fonds, avec un objectif de rentabilité, et de l'autre une équipe dédiée à l'accompagnement des startups et la construction de collaborations avec CNP Assurances* », ce qui lui donne la double casquette d'investisseur et de partenaire stratégique.

Un accompagnement financier et stratégique

Concrètement, Open CNP propose de soutenir financièrement des startups entre Seed et Série B jusqu'à 5 millions d'euros. Par ailleurs, l'assureur leur

propose un accompagnement stratégique et opérationnel en leur donnant accès aux expertises issues des métiers du groupe. En effet, *« selon les problématiques qu’elles rencontrent, nous les mettons en relation avec les bonnes personnes pour les épauler. Nous pouvons également leur faire bénéficier d’un appui plus spécifique, et les accompagner dans la redéfinition de leur approche stratégique ou commerciale quand c’est utile »*, explique Sarah Bouquerel. Pour elle, *« nous sommes en réalité un corporate venture capital (CVC). C’est ce qui fait l’originalité de notre modèle, nous avons une proposition de valeur très complète qui va plus loin que ce que peut offrir un VC, c’est-à-dire un soutien financier mais pas d’expertise sur des métiers pointus comme l’assurance ni d’opportunités de partenariats »*.

Pour CNP Assurances, un des objectifs à long terme est de co-construire des solutions et des collaborations avec des startups, lorsque ces dernières peuvent contribuer à développer les offres et les services de demain pour les clients et partenaires de CNP Assurances. Par ailleurs, *« ces jeunes entreprises nous apportent des solutions et des technologies innovantes mais aussi des méthodes de travail différentes – plus agiles – et une observation directe de la transformation de nos métiers »*, précise la présidente d’Open CNP.

Déjà 12 startups accompagnées par Open CNP depuis son lancement

Open CNP se définit comme étant un « one-stop shop » – autrement dit une entreprise qui offre une multitude de produits ou services à ses bénéficiaires – pour les startups souhaitant travailler avec CNP Assurances, en leur offrant un accompagnement complet. Et puisque l’objectif final est de créer des collaborations avec des pépites innovantes, Open CNP a déjà lancé des expérimentations avec plusieurs d’entre elles. Des investissements ont en effet été réalisés dans des startups européennes proches des métiers de CNP Assurances, à savoir la fintech, l’insurtech, la santé, et les services B2B.

Parmi les 12 participations du groupe, on retrouve par exemple Alan, October, ou encore Lydia. Open CNP est aussi entré au capital de H4D – société experte en télémédecine clinique qui propose une gamme de services autour du cabinet médical connecté de proximité – en 2016.

Son président et fondateur, le Docteur Franck Baudino, explique qu’à l’époque cette levée de fonds leur a permis d’industrialiser leur solution. Pour lui, c’est l’émergence de la télémédecine en 2016 qui a suscité l’intérêt d’Open CNP pour sa société. Grâce à cette entrée au capital, H4D a pu se structurer en recrutant des talents, finaliser son schéma industriel, continuer à assurer la recherche et le développement, et enfin accroître sa base de clientèle. *« En plus de faciliter notre industrialisation, Open CNP nous a ouvert les portes vers*

de nouveaux clients grâce à son réseau. Il a par exemple participé au déploiement de nos cabines dans des centres de la Croix Rouge en nous mettant en relation avec les bonnes personnes, et en prenant en charge une partie du financement » , raconte Franck Baudino.

À ce jour, les deux partenaires réfléchissent par ailleurs à un renforcement d'offres conjointes de services.

Pour continuer d'innover, Open CNP lance un appel à projets Healthcare

Pour la première fois, Open CNP lance un appel à projets pour accueillir de nouvelles startups dans son programme. Sarah Bouquerel explique que *« jusqu'à présent, nous cherchions à mettre en place des collaborations avec des startups avec lesquelles nous avons identifié de potentiels partenariats. Avec cet appel à projet Healthcare nous avons souhaité procéder de façon complémentaire en identifiant d'abord les besoins de notre entreprise pour les soumettre aux startups »* . Le Groupe a choisi le sujet de la santé, et notamment la thématique de la gestion du stress, encore peu traitée par les assureurs.

L'appel à projets s'adresse aux startups qui ont conçu et commercialisent des produits et des services innovants qui permettent de prévenir et/ou de réduire tous les types de stress (vie professionnelle, problèmes financiers, vie personnelle, problèmes de santé). L'objectif, à l'issue de cet appel à candidatures, est d'être capable d'insérer la proposition de valeur des startups lauréates dans les offres de l'assureur.

Maddyness, partenaire média de CNP Assurances

Le postule