

# Comment la Maif est devenu un acteur majeur de l'écosystème startup français

---

**A l'occasion du festival Futur en Seine, Maddyness a rencontré Pascal Demurger, directeur général du groupe Maif. Ce dernier est devenu au fil des ans un acteur incontournable de l'écosystème startup français, notamment grâce à son fonds Maif Avenir, très actif.**

## **Pourquoi le groupe Maif s'est-il au départ intéressé à l'écosystème startup ?**

Pascal Demurger, directeur général du groupe Maif - C'était d'abord une question de conviction. Nous avons la certitude que les modes de consommation sont en train de changer radicalement et nous ne pouvons pas prendre le risque de rester à l'écart de ces mouvements. De toute façon, de nouveaux modèles émergent et c'est quelque chose d'inéluctable, alors nous préférons accompagner cette émergence. Il nous faut donc être très proche de l'écosystème. Nous avons d'abord commencé par scruter l'économie collaborative, dont nombre d'entreprises partagent notre vision du monde. Ces startups regroupent des communautés aux comportements particuliers et nous souhaitons justement nous adresser à ces gens.

## **Est-ce que c'était uniquement dans l'idée de financer l'innovation ?**

Non, nous voulons vraiment que ces startups puissent faire partager leur culture à nos équipes. L'idée est de favoriser l'émergence d'intrapreneurs au sein de nos équipes et

plus largement, de faire évoluer nos propres modes de travail pour gagner en agilité et en capacité à innover. Nous encourageons l'immersion de nos salariés dans des startups, certaines viennent travailler dans nos locaux. Grâce à ces opérations, la fertilisation de l'esprit startup se révèle assez forte.

## **Ces liens ont-ils modifié la nature des offres de la Maif ?**

Tout à fait. Nous avons été la première société d'assurances à proposer des offres pour couvrir les locations de véhicules ou de logements entre particuliers, par exemple. Et pourtant, ces pratiques allaient à l'encontre même de tout ce qui caractérisait jusque-là le service de l'assurance : la couverture toute l'année d'une personne dont nous connaissions beaucoup de choses. Au contraire, ces locations nécessitent une assurance ponctuelle pour couvrir quelqu'un dont nous ne connaissons rien ou presque. Ces nouvelles pratiques ont modifié la nature de nos offres tout simplement parce qu'elles ont fait émerger de nouveaux besoins.

Ces échanges avec les startups nous ont également permis d'accélérer notre transformation interne, notamment en matière d'expérience client. Nous essayons toujours de nous améliorer en la matière parce que, comme pour les clients d'une startup, l'expérience de nos adhérents est une priorité.

## **Quel rôle la Maif souhaite-t-elle jouer dans l'écosystème français ?**

Nous pensons que le numérique, avant d'être un sujet technique, est avant tout un sujet culturel. Il traduit une vision du monde. Or, grâce à son histoire de longue date avec le monde enseignant, la Maif a un lien privilégié avec la transmission du savoir et des connaissances. C'est pourquoi nous pensons avoir un rôle particulier à jouer dans la réduction de la fracture numérique. Aujourd'hui, après avoir soutenu des acteurs de l'économie collaborative, nous avons élargi le spectre de nos investissements à des technologies du cloud, de l'AssurTech mais aussi des EdTech parce que nous avons une mission en matière d'éducation.

Nous prenons également des positions de plus en plus fortes sur l'éthique dans le numérique. Sur des sujets attendus comme l'utilisation des données mais aussi sur des problématiques nouvelles, à l'instar du droit à l'oubli ou de l'intelligence artificielle. Par exemple, nous nous sommes engagés à ce que l'intelligence artificielle ne remplace pas le travail humain à la Maif. Cela fait partie de notre côté militant, ce n'est pas simplement une étiquette marketing. Même si l'on a conscience que ce positionnement est atypique.

## **Comment sélectionnez-vous les startups dans lesquelles vous investissez ?**

Nous avons noué des partenariats avec plusieurs acteurs clé de l'écosystème, comme Numa ou OuiShare, qui nous permettent de sourcer plus facilement les dossiers. Mais il faut garder à l'esprit que notre sélectivité est très élevée : nous recevons énormément de dossiers et investissons dans très peu. Il faut que nous ayons une certaine proximité en termes de vision du monde, de

valeurs partagées mais aussi d'ambition avec une startup pour que nous décidions d'y prendre une participation. Nous cherchons des entrepreneurs qui voient grand et loin : on ne fait pas de grandes choses avec de petites ambitions.