La Tribune de l'assurance
Le mensuel

novembre 2015
Page 12
1296 mots

ÉCONOMIE DU PARTAGE

Axa vs Maif, la guerre du collaboratif

Maif et Axa multiplient les partenariats et les entrées au capital de start-up de l'économie collaborative. Mais la bataille qui oppose les deux géants de l'assurance fait monter les enchères, alors que d'autres opérateurs viennent chasser sur les terres de l'économie du partage.
Covoiturage, partage d'appartements, prêt d'espaces de stockage, échange de matériel de bricolage, mise à disposition d'emplacements de parking ou même troc d'objets contre des heures de ménage : la multiplication des démarches collaboratives ces dernières années a fait du business du partage une économie de marché à part entière. Elle pèse aujourd'hui 15 Md$ à travers le monde, selon le cabinet d'audit et de conseil PwC. Airbnb ou Uber, pour citer les business les plus en vue, dament même le pion des grands groupes industriels. De quoi aiguiser l'appétit des compagnies d'assurance, toujours à la recherche de nouveaux relais de croissance.

« *C'est une véritable lame de fonds et les assureurs ont compris que les usages des assurés ont changé* », explique Thierry Bensoussan, fondateur d'Affiniteam, courtier en assurance spécialiste de cette consommation d'un nouveau genre. Et parmi les opérateurs présents sur ce créneau, deux poids lourds ne ménagent pas leurs efforts. Depuis plusieurs mois, Axa et Maif se livrent une bataille sans merci pour devenir l'acteur de référence de l'économie du partage : entre financements et partenariats, en France ou à l'international, tous les coups sont permis.

De manière largement assumée, la Maif a pris position depuis plus d'un an sur l'économie collaborative en entrant au capital de start-up prometteuses (Koolicar, GuestToGuest, Payname, Numa, OuiShare, Airvy, CBien, Mutum, etc.). « *Pour la Maif et ses 4,5 millions de sociétaires, dont une majorité de fonctionnaires, l'économie collaborative a une fibre citoyenne en cohérence totale avec leurs attentes* », note Thierry Bensoussan. Le lancement début juillet de « *Maif Avenir* », une structure d'investissement dédiée et dotée de 125 M€, est venu confirmer l'appétit du mutualiste pour la sharing economy. « *Après trois mois d'activité, Maif Avenir a déjà investi près de 18 M€* », explique Thomas Ollivier, responsable de l'économie collaborative et des pratiques émergentes pour la mutuelle d'assurance. « *Il y a une forme de filiation directe entre mutualisme et collaboratif, nous n'avons donc pas l'impression de nous disperser* », ajoute-t-il.

En face, la stratégie d'Axa est tout autre. « *Nous disposons de ressources financières, techniques et intellectuelles pour aider les start-up qui souhaitent se développer dans l'économie collaborative* », note de son côté Guillaume Cabrère, directeur de l'Axa Lab à San Francisco. « *Notre fonds Axa Strategic Ventures (ASV), doté de 200 M€, a été lancé il y a quelques mois. Celui-ci peut investir dans des structures développant des solutions de type « InsurTech », nous permettant d'améliorer nos modèles (évaluation et gestion des risques) et la qualité de l'expérience client ou d'explorer de nouveaux segments de croissance adjacente.* »

Ainsi, ASV a investi dernièrement dans ClimateSecure (solutions de prévention, de gestion et d'assurance des risques climatiques), EasyProprietaire (plate-forme simplifiant la démarche d'achat d'un bien immobilier) ou encore Particeep (plate-forme de programmes de crowdfunding en marque blanche).

Jeu du chat et de la souris

Axa a même réussi à court-circuiter l'envolée niortaise en annonçant en avril dernier un partenariat avec BlaBlaCar, le leader du covoiturage en Europe, assuré à sa naissance par… la Maif. « *Notre récent partenariat avec BlaBlaCar comporte deux dimensions : du cross-marketing (promotion croisée de nos deux marques) et la conception de nouveaux produits d'assurance adaptés aux spécificités du covoiturage* », précise Guillaume Cabrère. « *Axa investit lui aussi l'économie collaborative par une approche peut-être davantage orientée data & individu, là où Maif cherche à marquer sa singularité par une approche mutualiste & communauté, tempère de son côté Thomas Ollivier. Nous sommes en discussion permanente avec de nombreuses start-up partenaires affinitaires, mais nous ne sommes pas dans une démarche de prospection à but purement financier.* »

Entre prises de participation et partenariats, le jeu du chat et de la souris

bat son plein entre les deux enseignes. S'associant récemment à ZenWeShare, la Maif a mis le grappin sur cette petite entreprise tout droit sortie d'un incubateur sponsorisé par… Axa. « *Aujourd'hui, beaucoup d'opérateurs se positionnent sur l'économie du partage et en fin de compte certains assureurs vont créer un marché de la start-up à assurer* », note Thomas Ollivier.

Arme de différentiation

Et derrière les deux mastodontes, d'autres tentent aussi de se tailler la part du lion. « *La présence d'autres assureurs sur ce segment s'accélère ces derniers temps. De fait, il est important de nous démarquer dès maintenant* », explique Guillaume Cabrère. « *L'avantage sera crée par les choix stratégiques et le positionnement* », poursuit Thomas Ollivier. Ainsi, des domaines comme la santé, les objets connectés ou le crowdfunding attirent les opérateurs. Le phénomène du partage de risques entre personnes est également un sujet d'importance pour les compagnies, qui chassent dans le vivier collaboratif.

Allianz France, déjà partenaire d'Uber, Drivy, Boaterfly, tripndrive, e-loue.com, ou encore monechelle.com, n'est donc plus seul arbitre de la bataille Axa vs Maif. L'Équité, filiale de Generali France, assure désormais les véhicules loués sur Ouicar.fr via le courtier Verlingue : un contrat arraché à MMA qui s'est retiré du jeu. Groupama vient lui de nouer un partenariat avec WeFarmUp.com, une plate-forme de partage de matériels entre professionnels du monde agricole. De son côté, AIG vient de rafler le contrat d'assurance de Costockage.fr à Hiscox qui couvre encore Ouistock.fr via Verspieren. En effet, même les courtiers, Gras Savoye ou Axelliance inclus, sont de la partie. Le marché est pourtant appelé à se réduire. « *Seuls les plus gros acteurs de l'économie collaborative resteront dans la course. Les petits ne vont pas tenir et les concentrations vont se multiplier pour laisser place à un ou deux acteurs sur chaque segment* », conclut Thierry Bensoussan. ■

3 questions à Augustin Verlinde, CEO et cofondateur de la plate-forme de « jobbing » Frizbiz

Comment voyez-vous l'arrivée des assureurs sur le créneau de l'économie collaborative ?
L'objectif de Frizbiz est de mettre en relation des particuliers pour qu'ils puissent proposer, chercher et trouver des prestations de services proches de chez eux et en toute confiance. Nous avons pour but de construire une communauté extrêmement qualitative permettant à nos utilisateurs d'être entièrement rassurés dans leur démarche. Je vois donc l'arrivée des assureurs dans l'économie collaborative d'un bon œil car ils véhiculent justement cette notion de confiance. L'assurance devient désormais un élément primordial pour apporter de la fiabilité, notamment lorsque l'on sollicite ainsi sa communauté.

Avez-vous déjà été sollicités par certaines compagnies ?
Les compagnies d'assurance se sont mises peu à peu sur le segment du collaboratif et elles sont désormais bien visibles. Des acteurs comme Axa ou Maif nouent déjà de nombreux partenariats qui semblent porter leurs fruits. Plusieurs assureurs sont déjà venus nous solliciter et c'est une bonne chose car ils se présentent avec des démarches intéressantes et des idées nouvelles. Nous avons pour projet prochainement de proposer des solutions d'assurance à notre communauté avec des couvertures complémentaires spécifiques à notre activité.

Que vous inspire l'entrée d'assureurs au capital de start-up ?
Nous existons depuis deux ans et nous avons récemment effectué une levée de fonds, notamment auprès de Leroy Merlin. Le fait que certains assureurs participent aussi aux levées de fonds de start-up de l'économie collaborative ne me choque pas, bien au contraire, tant que cela se fait dans une démarche de partenariat et d'accompagnement. Une start-up a besoin de financement et associer ce besoin à des solutions propices à la satisfaction client me semble être un excellent deal. L'arrivée de compagnies sur le segment collaboratif à donc du sens, d'autant que c'est un créneau où la demande de création de couvertures d'assurance particulières est forte.

Propos recueillis par T.G.

Tous droits réservés La Tribune de l'assurance 2015
8978D9395400F70EB0E10E54410181B71B844E5A18469E62CD0DD9E