

One Week, One Tech *by Périclès*

Entrevue avec Christian Ruetsch – Directeur Développement et Accompagnement



David Farcy
Associé Fondateur



Asmaa Jabri
Directeur



Christian Ruetsch
Directeur Développement et
Accompagnement

David Farcy : *Bonjour, nous vous souhaitons la bienvenue dans un nouvel épisode de One Week One Tech. Aujourd'hui, nous avons la chance d'accueillir Christian Ruetsch du groupe Harmonie Mutuelle. Le groupe Harmonie Mutuelle est un acteur majeur de la santé avec une stratégie économique et sociale forte et une position originale sur le monde de l'industrie des dispositifs médicaux, en particulier votre partenariat avec le Snitem, est-ce que vous pouvez nous en dire quelques mots ?*

Christian Ruetsch : Oui, c'est un positionnement qui est effectivement atypique dans le milieu de l'assurance, élément historique - plus de 900 établissements dans le domaine médical et médicosocial, ce que nous appelons dans notre jargon le livre III et qui fait partie de notre paysage, aujourd'hui rattaché au groupe VYV, dont nous sommes une des composantes majeures avec la MGEN et la MNT. C'est vrai que c'est un aspect qui nous différencie de beaucoup d'autres acteurs qui interviennent notamment sur le domaine financier. Nous avons déjà un deuxième pilier qui nous permet d'intervenir concrètement dans le soin, dans le médicosocial, dans des débuts de parcours patient – adhérent – client. Je vais rester assez modeste car il nous reste beaucoup à construire même si nous sommes déjà présents de façon assez forte dans certaines régions historiques d'Harmonie Mutuelle comme par exemple du côté de Nantes où notre logo apparaît un peu partout. Sans trahir de secret, c'est un axe stratégique que nous allons développer dans les années à venir car ça nous permet de nous positionner de façon plus importante et conséquente sur une chaîne de valeur qui est beaucoup plus grande que simplement l'assurance.

Asmaa Jabri : *Vous avez parlé de Nantes, là où vous avez créé un accélérateur de jeunes entreprises, lié à la santé et au bien-être, qui s'appelle Creative Care Factory.*

Christian : Oui que nous hébergeons même dans nos locaux, c'est une des illustrations que nous pouvons faire concrètement aujourd'hui avec les start-up technologiques. Nous avons d'autres initiatives similaires dans la région du Sud-Ouest, d'ailleurs nous en avons un peu partout puisque nous sommes organisés en régions ; ce qui est une autre particularité, quelque chose auquel nous tenons beaucoup, cet ancrage régional de proximité, ce qui fait que chacune de ces régions est assez autonome dans tout un tas d'initiatives qu'elles peuvent prendre et notamment vis-à-vis des start-up. La Creative Care Factory nous permet d'héberger des talents à venir ou déjà actuels.

One Week, One Tech by Périclès

Entrevue avec Christian Ruetsch – Directeur Développement et Accompagnement

Asmaa : Comment est apparue l'idée de Creative Care Factory ? Du fait de l'implémentation régionale ?

Christian : C'était une volonté de notre part de soutenir des start-up du tissu local, du fait que nous soyons en région nous avons cette volonté d'être très présent et impliqué dans le tissu local qui dépasse largement le sujet qui nous intéresse aujourd'hui des start-up, cela va bien plus loin mais le fait de pouvoir mettre des entrepreneurs qui démarrent dans des bonnes conditions ça fait aussi partie de notre engagement territorial.

Asmaa : Comment avez-vous sélectionné les start-up qui font partie de la Creative Care Factory ?

Christian : C'est une bonne question, cela s'est fait au niveau du Directeur Régional. Nous sommes plutôt dans le domaine de la santé au sens très large du terme et très concrètement, c'est une question de circonstance et de bouche à oreille.

Asmaa : Cela ne vient donc pas d'une idée que le groupe Harmonie Mutuelle souhaite développer, c'est vraiment une construction avec une start-up ?

Christian : Il y a deux manières d'aborder les start-up. Soit vous avez un engagement plutôt citoyen, ça fait partie de notre boulot d'acteur local d'aider la prise d'initiatives et les entrepreneurs, indépendamment du fait que nous puissions utiliser ou intégrer dans nos offres ou nos propositions de valeurs ou dans notre mode de fonctionnement ce qu'ils font. Et le deuxième volet où il peut y avoir l'idée ou l'ambition de se dire « c'est vrai que cette idée on ne l'a pas forcément eu » et c'est quelque chose que nous pouvons intégrer dans notre propre mode de fonctionnement. Mais il y a aussi un troisième volet, ce sont des solutions pour les start-up, en tant que toutes petites entreprises vis-à-vis de leur protection sociale, c'est donc le troisième volet sur lequel on commence aussi à intervenir, la palette est très large et en fonction des cas, des dossiers, de la maturité, nous pouvons intervenir mais il n'y a pas forcément une seule ligne directrice.

Asmaa : Il y a donc plusieurs partenariats avec les start-up par le biais du Snitem, Orange pour la transformation digitale, Betterise pour l'innovation, quel type de schéma préférez-vous ? L'incubation ? La prise de participation ?

Christian : A priori tous, il n'y a pas forcément de schéma préétabli et puis parfois, comme on dit « l'appétit vient en mangeant ». Nous commençons à incuber une start-up sans trop bien comprendre ce qu'ils font, ce qui arrive, parfois nous ne sommes pas sûrs d'avoir bien compris mais grâce à notamment la Creative Care Factory, en les côtoyant, ça y est on comprend et c'est intéressant pour nous. Les plus grands besoins des start-up, mis à part la partie financement, c'est qu'ils ont surtout besoin de clients et donc si nous pouvons être parmi les premiers pour tester, implémenter, on ne se l'interdit pas. Nous laissons émerger ce qu'il vient et nous regardons là où c'est intéressant mais évidemment nous avons encore beaucoup de chemin à parcourir. Nous ne sommes pas fermés à un seul schéma, nous savons aussi que de temps en temps, il y a des gens qui sont dans des structures plus petites, agiles, rapides, vont pouvoir développer des idées, pas révolutionnaires mais qui trainent dans des cartons des entreprises plus structurées qui n'arrivent pas à sortir et ça peut être intéressant de les mettre sur le devant de la scène car on gagne 1 an, 2 ans, 3 ans, et puis parfois il y a carrément des idées auxquelles nous aurions pas pensées. Ce n'est pas parce que nous sommes gros que nous avons forcément les bonnes idées, donc nous sommes ouverts à toutes les idées. Notre politique c'est d'être très ouverts à ce qui émerge mais nous avons notre propre grille de lecture par rapport à nos ambitions stratégiques, sans nous interdire d'incuber une structure qui n'est pas forcément sur le chemin central de notre stratégie.

One Week, One Tech *by Périclès*

Entrevue avec Christian Ruetsch – Directeur Développement et Accompagnement

Asmaa : Quelle a été votre plus belle rencontre avec les différentes start-up ?

Christian : Il y a pas mal de projets en cours, je ne vais pas tous les citer mais il y en a un que j'aime bien parce qu'aujourd'hui ça fonctionne et que c'est complètement intégré dans notre offre, qui est d'ailleurs [une start-up labellisée par le Pôle Finance Innovation, Utwin](#). A l'époque nous nous posions des questions sur l'assurance emprunteur et Utwin a remporté cet appel d'offre. Aujourd'hui nous sommes en production industrielle et ils font partie de la chaîne de valeur qui nous permet de distribuer et de gérer des contrats d'assurance emprunteur, notamment vis-à-vis de l'ouverture du marché en début d'année. C'est donc probablement un des exemples assez frappants parce que ça s'est fait assez rapidement et que ça donne des résultats.

Asmaa : Quels enseignements majeurs tirez-vous des projets menés avec les start-up ?

Christian : C'est qu'elles nous font du bien parce que ce sont de vraies entreprises donc il faut que ça tourne, que ça génère de l'activité, que ça donne des résultats pour continuer à vivre. C'est vrai que de temps en temps, dans nos structures un peu plus grandes, les rythmes ne sont pas les mêmes, c'est très rafraichissant d'avoir ça dans notre entourage parce que ça nous aide à ne pas oublier les fondamentaux du métier. L'autre enseignement c'est que nous n'avons pas le monopole des bonnes idées même si nous sommes un leader plus ou moins récent plus ou moins historique et parfois, même assez paradoxalement, c'est souvent des gens qui ne sont pas experts du métier qui arrivent à regarder sous un angle différent, à revisiter, à poser les questions qu'on ne se pose plus puisque ça fait des années qu'on fait comme ça et que c'est parfois de très bonnes questions donc ça vient un peu bousculer, un peu chatouiller mais ça nous fait globalement du bien.

Asmaa : Comment pérenniser votre avance dans le domaine sur le marché ?

Christian : Très bonne question ! Surtout ne pas baisser la garde ! Continuer à investiguer et avoir les yeux ouverts sur tous les schémas possibles. Je pense que nous n'avons pas forcément besoin d'incuber toutes les start-up du monde mais par contre de regarder ce qui existe un peu partout. Il me semble que sur Paris il y a plusieurs dizaines d'endroits où on incube des start-up, c'est plutôt à nous d'être curieux, d'aller regarder un peu ailleurs, de sortir de notre périmètre traditionnel, d'aller voir dans d'autres secteurs d'activité qui a priori n'ont pas grand-chose à voir mais qui peuvent donner des idées, qui amènent de vraies ruptures en termes de valeur ajoutée, c'est plutôt comme ça que nous allons continuer à nous organiser et nous allons le faire à différents niveaux, ce qui est notre particularité puisque finalement nous avons une fusée à trois étages puisque nous avons des personnes qui s'occupent de ça au niveau du groupe, l'ensemble des mutuelles, des personnes au niveau national chez Harmonie Mutuelle mais nous avons surtout des personnes au niveau des régions qui pour le coup sont implantées sur le terrain et voient beaucoup d'initiatives qui passent parfois sous le radar des parisiens et l'innovation n'est pas le monopole de Paris et de la région parisienne.

Asmaa : Je vous remercie pour cette interview !

Christian : Merci à vous !