



# Scale Innovation with Startups

October 2019



**1**

## **AXA Partners en bref**



# Qui sommes-nous ?

## AXA Partners : une entité d'AXA NEXT, la BU Innovation transversale du Groupe AXA

→ Une entreprise dédiée à la construction de nouveaux services et business models au-delà de l'assurance, pour mieux protéger et accompagner nos clients au quotidien. Depuis 2015, AXA a investi plus d'**1 milliard d'€** dans l'innovation



### Kamet

Créer des projets novateurs et disruptifs développés par des entrepreneurs dans les domaines de l'assurance, de la protection et de l'assistance.



### AXA Venture Partners

Investir dans les logiciels d'entreprise, la fintech, la technologie grand public et la santé connectée, ainsi que dans d'autres technologies liées à l'assurance et à la gestion d'actifs.



### AXA Labs

Identifier les nouvelles tendances et se connecter avec les acteurs de la nouvelle économie.



### AXA Partners

Aider les entreprises à enrichir leur expérience client en leur apportant des solutions innovantes et globales d'assistance, d'assurance spécialisée et de protection financière.



### AXA Global Parametrics

Protéger nos clients grâce à un nouveau modèle d'assurance fondé sur les données et la technologie, basé sur des paramètres indépendants qui déclenchent automatiquement les indemnisations.

## 4 priorités



La santé



L'économie des plateformes et l'économie collaborative



La continuité d'activité pour les PME



La mobilité

# Qui sommes-nous ?

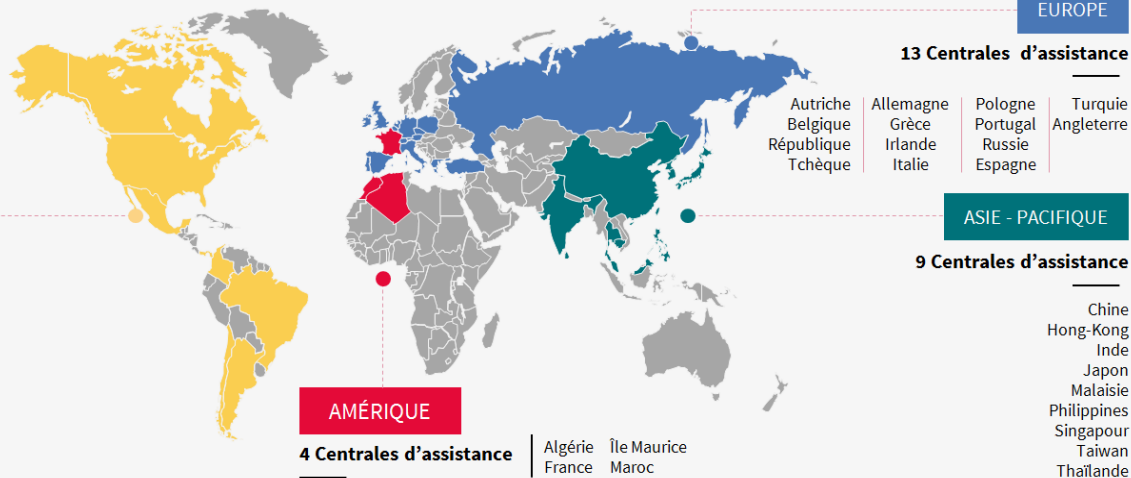
AXA Partners intervient partout dans le monde et est présent localement dans plus de 40 pays

Présents dans + de 40 Pays

3,03 Mds d'€ Chiffre d'affaires

+ de 1 000 Partenariats

9 500 Collaborateurs



# Qui sommes-nous ?

... et démontre son expertise au travers de 6 lignes de métiers



## **AUTOMOBILE & POIDS LOURDS**

Des services d'assistance et assurance pour accompagner les automobilistes partout dans le monde



## **DOMICILE**

Une gamme de produits pour répondre aux imprévus domestiques et la sécurité du domicile



## **VOYAGE & MOBILITE PROFESSIONNELLE**

Les solutions d'assurance et d'assistance sur mesure pour les professionnels du voyage



## **SANTE & PREVOYANCE**

Des solutions médicales depuis la prévoyance jusqu'à la santé de vos collaborateurs



## **CREDIT & LIFESTYLE PROTECTION**

Une large gamme de solutions d'assurance emprunteur et de protection du niveau de vie



## **CONSUMER ELECTRONICS**

Des offres d'assurance et d'assistance pour les équipements du domicile



## **AXA Partners Innovation Team :**

***« We design and experiment scalable innovative business opportunities with mature startups »***

# What is Operational Innovation ?

Design and experiment scalable innovative business opportunities



**Business-driven** focused

*vs marketing*



**Partnerships** projects

*vs internal*



**Disruptive** tech / models

*vs digitalization/transformation*



**Test & learn** methods

*vs assumptions*



**Worldwide** potential

*vs non replicable*



# Our Philosophy of Operational Innovation

## 4 Pillars for Fast-Tracking

### Time Boxing

- Kill fast or scale fast!

### Business or Die

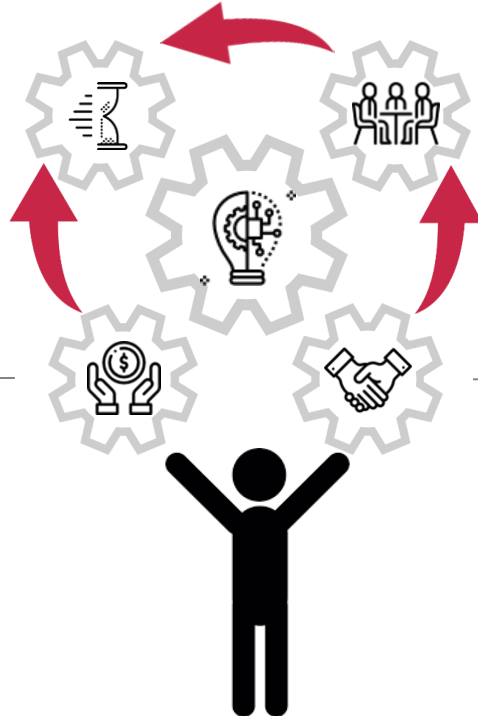
- Customer satisfaction & ROI first

### Deep Expertise

- Team close to business and scale obsessed

### Entrepreneur Friendly

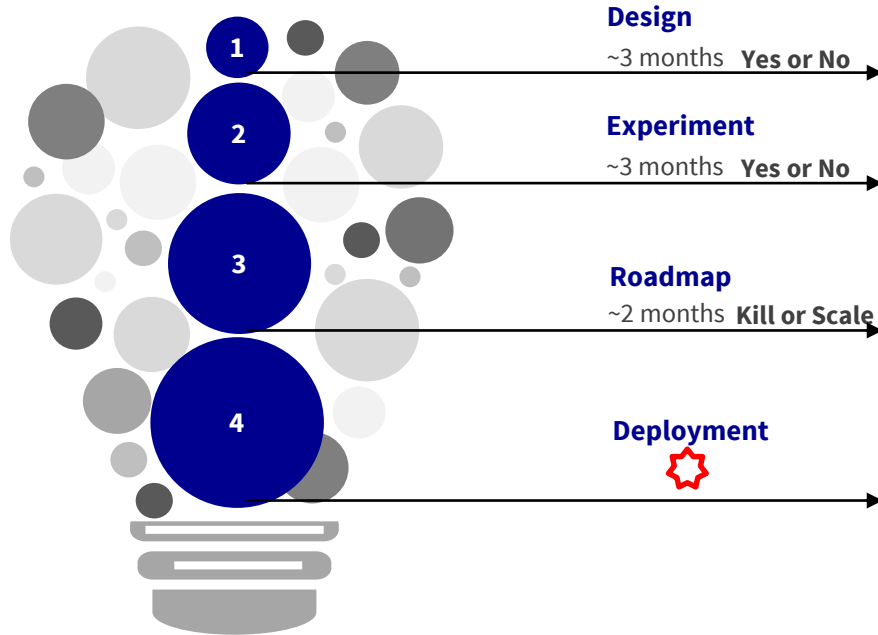
- Understand startup capabilities and align interests





# Our Philosophy of Operational Innovation

## 4 Phases of our Scalerator



- **Collect and define use cases, assess opportunities and build teams**
- **Set up and experiment with startups and business sponsors**
- **Analyze results and investigate scale scenario with Business**
- **Multi-countries deployment roadmap execution**

# Innovation is fast-tracking Transformation, not replacing it

What Are The Differences?		
	<b>Mission</b>	
Improving core functions and existing processes		Redesigning products, services and solutions on game changing topics
	<b>Methodology</b>	
standard methodologies (6-sigma, agile, etc)		New techs and test & learn approach (experimentation)
	<b>Partners</b>	
Closed (internal) & Standard suppliers		Open Innovation (start up & corporates)
	<b>Technologies</b>	
Today's technology (CRM, APIs, ERP...)		New technologies (AI, Blockchain) that can fast track transformation
	<b>Investments</b>	
Cost and resource intensive for heavy deployment		Lighter cost as Few resources
	<b>Timeline</b>	
Slow incremental gains		Die Fast or Scale Fast !
	<b>Focus</b>	
AXA Partners focused		AP Business focused & Group Innovation Ecosystem opportunities
	<b>People Skills</b>	
Process, PM, IT, business		Business, Process, PM, Start up acceleration, New economy

# What do we have for startups



**Dedicated Budget  
with co-funding**



**Simplified Process**



**Perspectives for  
Scaling**



**CEO Sponsorship**



**Sophisticated  
Methodology**



**Innovation Mindset**

# Scale-ups rather than start-ups



**Series A funded  
or sustainable**

**100K euro MRR  
min.**

**No insurer as  
lead investor**

**Great team and  
vision, and legal  
contact**

**Resources and  
willingness to  
scale in multiple  
markets**



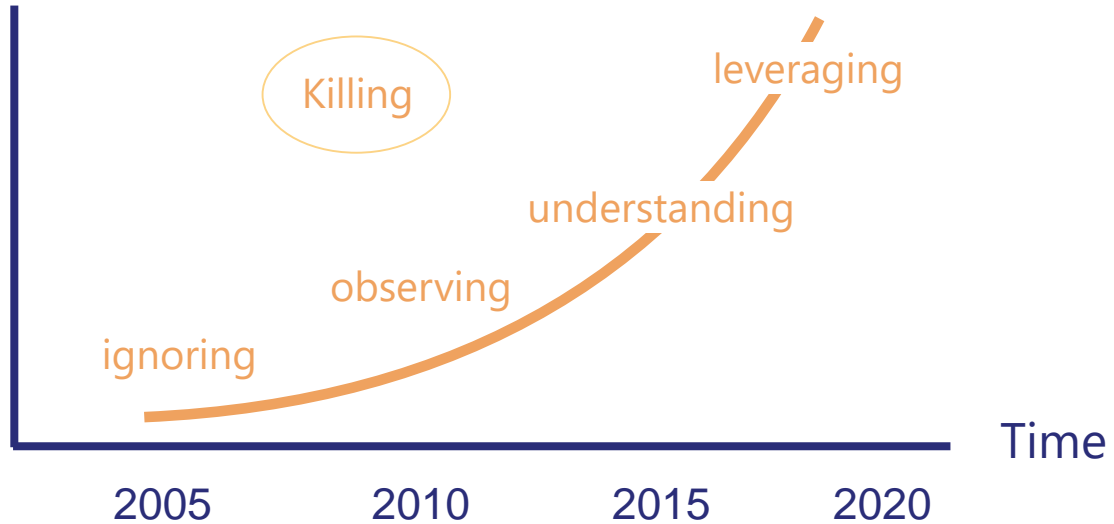


**Pourquoi travailler  
avec des startups est si difficile?**

# Corporate x Start-ups : Love and Hate relationship

The end of POC era

Collaboration



We all know  
how it is (supposed) to work

→ **The only difference  
is EXECUTION**

1

GO STEP  
BY STEP

2

USE KPIs

3

BE ALIGNED

4

WAIT TO  
NEGOCIATE PRICES

5

WAIT TO  
CONTRACT

6

COMMUNICATE YOUR  
COMPANY VISION

7

DON'T ASK FOR  
WHITE-LABELLING

8

GET THE BUDGET

9

HAVE A UNIQUE  
POINT OF CONTACT

# Why Proof of Concept (POC) are (most of the time) not scaling

Major roadblocks can compromise post-POC future :

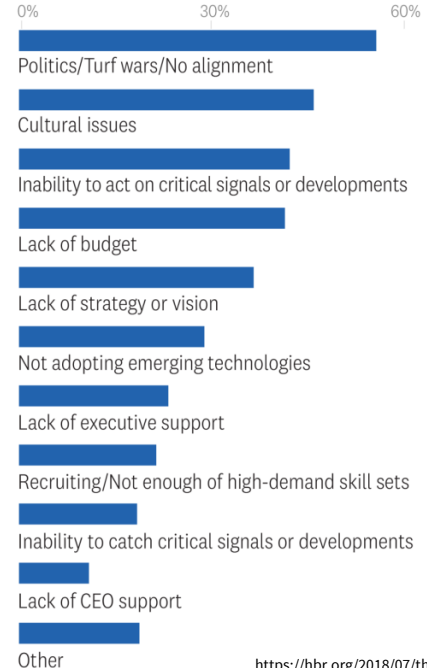
- Politics, turf wars, and a lack of alignment (55% of respondents.)
- Cultural issues (45% of respondents)
- Inability to act on signals crucial to the future of the business (42% of respondents.)
- Lack of budget (41% of respondents.)

## → Proof of Value is the new innovation marker

### The Biggest Obstacles to Innovation in Large Companies

Based on a survey of 270 corporate leaders.

#### Responses



Source: Innovation Leader

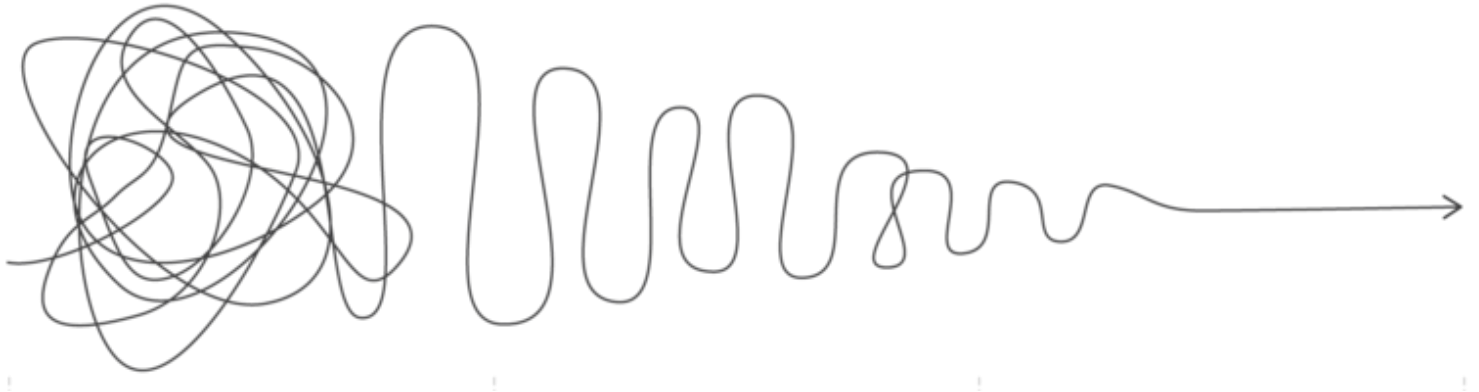
<https://hbr.org/2018/07/the-biggest-obstacles-to-innovation-in-large-companies>  
HBR



CONFIDENTIAL



# From Minimum Viable Product to Maximum Valuable Product





**Quel rôle pour les Services Achats?  
(Réponse : il est clé)**




## 3 questions à vous poser :

Quels sont les objectifs assignés à la collaboration?

Qu'est ce que l'on peut gagner, qu'est ce que l'on peut perdre?

Etes vous bien dans l'état d'esprit d'accompagner la startup ?

# Experiment with a startup : procurement, legal, DPO and IT Security

-  **Many different contacts (procurement, legal, DPO and IT)**
-  **Several months validation or no validation at all**
-  **Heavy and unclear processes, for teams and startups**



2 key principles



**Iteration**



**Checklist and deadlines**



**Document library**



**Single point of contact**



**1/ No blockers of experimentation to test the solution in more realistic conditions possible**

**2/ Accept iteration and prepare contractualization for longer term**

# Procurement fast-track: check list

## Legal / Procurement

---

- **NDA to sign** while early discussions ✓
- **Get a checklist (timings) and documents library** on what need to be handled ✓
- **Build a contrat-cadre**, including experimentation clause ✓
- **Procurement** as point of contact for all internal stakeholders ✓
- **Intellectual Property** : Tech : 100% startup, Data produced : 100% client. ✓
- **No upfront exclusivity deal** ✓

## Data Privacy

---

- **Limit of responsibility** limited to 2 to 5 times the amount of the contract ✓
- **Clear data Privacy** process ✓
- **SLA** discussed and agreed while experimenting, for potential follow-up ✓
- **1 contact**, synchronized by Procurement ✓

## IT Security

---

- Get CTO validation **to buy rather than make** ✓
- **1 contact**, synchronized by Procurement ✓
- **Clear processes** mapping for security clearance ✓
- **No mandatory pen-test or ISO certification** ✓



## **Contact :**

Romain Amblard – Senior Innovation Manager

[romain.amblard@axa-assistance.com](mailto:romain.amblard@axa-assistance.com)



**Annexe :**  
**Présentation d' AXA Partners France**

# AXA Partners en France

Nous sommes un des leaders de l'assistance en France avec un chiffre d'affaires en hausse et une croissance soutenue

- Plus de 50 ans d'expérience
- Une expertise reconnue dans le domaine de l'urgence et des services au quotidien
- Des offres combinant garanties d'assurance et d'assistance
- Des partenariats établis dans la durée
- Une expérience client innovante

## Chiffres clés 2018



**+1 200**

Collaborateurs



**+10 000**

Prestataires



**~1 000 000**

Dossiers ouverts



**511 M€**

Chiffre d'affaires  
sur l'activité Assistance

