



FRENCH ASSURTECH

SAISON 3

QU'EST CE QUE FRENCH ASSURTECH ?

French Assurtech est née de la volonté de la Communauté d'Agglomération du Niortais, de 5 mutuelles d'assurance et d'assistance : GROUPAMA Centre-Atlantique, IMA, MAAF, MACIF, MAIF et du MEDEF Deux-Sèvres de dynamiser le développement numérique du territoire niortais, berceau de l'assurance mutualiste, et d'impulser de nouvelles solutions pour l'assurance de demain.

3 nouvelles structures ont rejoint l'accélérateur : MUTUELLE DE POITIERS, P&V, SMACL

LE PROCESSUS DE SELECTION :

De 80 à 9 : un processus de sélection rigoureux

Petit rappel rapide sur notre processus de sélection avant de partir à la rencontre de nos nouvelles startups.

Nous avons reçu 80 dossiers suite à l'appel à candidature lancé en janvier. Après plusieurs étapes de sélection, 19 entreprises ont été retenues pour la dernière étape : le vote du conseil d'administration. Il a eu lieu le 12 mai, en visio compte tenu des circonstances. Suite à celui-ci, 9 startups ont été retenues.



Pour un retour plus complet sur notre sélection ainsi que la liste détaillée des 19 présélectionnées, rendez-vous [ici](#).



POURQUOI UN DRAGON ?



C'est la légende du Soldat et du Dragon qui est à l'origine de cette imagerie. A la fin du 17^e siècle, une sorte d'énorme serpent ailé s'était réfugié dans un vaste souterrain, sous une des rues de NIORT.

On raconte qu'il sortait de son repère, pour enlever des habitants. On essaya de le tuer, en vain. Un soldat, nommé Jacques Allonneau, condamné à mort pour désertion, sollicita alors sa grâce et en échange, proposa de tuer le monstre. Ce qui lui fut accordé.

Allonneau vêtu d'une armure d'acier et le visage couvert d'un épais masque de verre, pour le protéger du venin du monstre s'arma d'une lance et d'un long poignard. Il parvint à blesser mortellement le dragon en lui enfonçant son glaive dans la gorge.



Croyant la bête morte, il ôte son casque de verre. Dans un dernier souffle, le dragon lui cracha du venin au visage et Allonneau décède en même temps que la bête.

Yakman solutions "d'auto-assurance" collaboratives et solidaires à des groupes affinitaires

Logpick'r outil d'optimisation et d'amélioration des process

Ça roule Raoul accompagne et conseille les particuliers dans l'achat de leur véhicule d'occasion.

Cadre de vie plateforme de contenus immobiliers, pour de détecter et d'accompagner les particuliers lors de leur déménagement.

MySofie est une application qui connecte en un seul endroit sa complémentaire santé, sécurité sociale et celles de son conjoint.

SeniorMedia solution d'accompagnement dans la gestion des obsèques.

Akur8 solution de tarification basée sur l'intelligence artificielle.

Claidier propose une solution pour simplifier, automatiser et digitaliser les déclarations de sinistre et leur gestion.



IMA PARRAINE MY JUGAAD



Partenaire de FRENCHASSURTECH dès sa création, IMA a choisi cette année de parrainer MYJUGAAD, start-up à impact dont le but est de couvrir le maximum de personnes isolées au niveau européen, qui permet de coordonner le parcours des personnes. My Jugaad développe des solutions d'accompagnement pour la mobilité résidentielle.

L'entreprise a créé son propre label, pour les professionnels formés sur le métier d'accompagnateur à domicile, dans le cadre de la mobilité résidentielle. Elle va à la rencontre des populations fragilisées là où cela commence : chez elles.



Le mot de la marraine

Alice ARDY, Responsable Relation Métier HABITATION est la marraine de MY JUGAAD :

"Diplômée d'un DESS Banque - Assurance, j'ai démarré ma carrière professionnelle en banque puis rapidement dans le courtage immobilier et restructuration de crédits.

Après 6 ans en tant que salariée, j'ai décidé de me lancer en tant qu'auto-entrepreneure, puis j'ai intégré IMA depuis maintenant 4 ans. Initialement au service commercial et depuis novembre 2019 à lmal@b.

Ayant toujours soif de nouvelles aventures, j'aime rencontrer de nouvelles personnes et découvrir leurs projets.

Parrainer cette année My Jugaad est un plaisir et cela va me permettre de découvrir le monde attirant des start-up. Convaincue de synergies communes, nous avons des valeurs communes avec My Jugaad : l'accompagnement."



Le mot de My Juggad

Xavier Delahaye, fondateur de My Jugaad, qu'attendez-vous du programem ?

"My Jugaad souhaite faire connaître ses services auprès des grands acteurs, persuadé de la complémentarité de leurs offres. Avoir accès à ces experts, notamment les actuaires, ainsi qu'à leur accompagnement est une vraie opportunité, pour sensibiliser à la mobilité résidentielle.

Les assureurs ont plusieurs offres qui peuvent intégrer un parcours résidentiel : la dépendance du public fragile, les GAV, les prévoyances et assurances immobilières ... My Jugaad veut proposer ses services de "parcours de vie". Son offre vient en complémentarité des offres existantes, avec des formulés clés en main. Une collaboration avec les mutuelles permettrait de proposer une offre de services intégrés, avec différents acteurs connectés ensemble."

Pour écouter le pitch de My Juggad : [c'est ici](#)

