

# Raphaël Berger

## *Sans filet*

Par Alexandra Rossi-Landi

Les brillantes études de ce jeune trentenaire le destinaient à une belle carrière dans la haute administration ou au sein de grandes entreprises. Signe que les choses changent, après avoir été directeur de la stratégie du groupe Areva, Raphael Berger lance une start-up originale inspirée par l'économie collaborative.



**« Il écoute les idées de terrain, invite des compétences extérieures ».**

Raphael Berger évoque d'emblée une « *américanophilie familiale certaine* ». Il a d'ailleurs passé, adolescent, tous ses étés aux Etats-Unis. Donner une « *coloration internationale* » à son parcours était pour lui une condition sine qua non.

Il passe donc un an et demi à Boston, puis six mois en Argentine, chez Total. Même si Raphael Berger semble résolument optimiste, le retour en France a des allures de douche froide. La liste des postes qu'on lui propose pour une carrière classique de jeune ingénieur des Ponts le laisse désabusé. L'américanophilie ressort une nouvelle fois dans son récit. Outre-Atlantique, « *on est imprégné d'une culture méritocratique, fondée sur les performances individuelles, davantage que sur l'ancienneté* ».

C'est à ce moment-là, en 2007, qu'il rejoint sa première start-up, un fonds d'investissement situé à Londres spécialisé dans les infrastructures.

C'est au départ l'histoire d'un fort en thème, qui après avoir raflé des prix au concours général intègre l'école Polytechnique. Avec déjà, des certitudes : celle de ne pas vouloir faire une carrière d'ingénieur « *très technique* », et celle de vouloir réaliser une partie de son parcours à l'étranger. Ainsi, lorsqu'il lui est proposé de rejoindre le corps des Ponts et Chaussées, le jeune homme entame une « *négociation* » afin d'obtenir l'autorisation d'intégrer le MIT de Boston pour y suivre un cursus aménagé autour du secteur de l'énergie.

Au sein d'une petite équipe, bénéficiant d'une « *marge de manœuvre conséquente* », Raphael Berger se découvre une fibre entrepreneuriale. Pendant deux ans, Alinda, malgré la crise financière qui s'abat sur le monde, lève des milliards de dollars et investit dans des aéroports, dans la distribution de gaz, dans la signalisation,...

Il rentre à Paris en 2009 pour se marier, et rejoint Areva. Le grand groupe français n'est « *pas tant que ça* » loin de l'esprit start-up explique Raphael Berger qui y a passé six années. Le géant nucléaire lui a proposé un « *grand terrain de jeu* » et là encore, une marge de manœuvre appréciable. Un challenge qu'il a su relever puisqu'il devient directeur de la stratégie du groupe en 2012. Il aborde son poste avec la même approche que durant son expérience londonienne. Il met en place des programmes d'innovations, persuadé que l'avenir de la société se joue sur sa capacité à se projeter. Il écoute les idées « *du terrain* », invite des « *compétences extérieures* ». Hélas, le départ précipité de Luc Oursel, dont il était proche, de la direction d'Areva le laisse un peu orphelin et lui-même quitte le groupe peu après.

Il nous explique alors le concept d'Otherwise, la start-up qu'il a créée avec deux associés. L'idée lui est venue de façon très « *naïve* » : comment mettre en place un « *Uber* » de l'assurance ? Comment récompenser – enfin – les assurés responsables ? La solution pour réduire le coût des primes payées par les assurés consiste à leur rendre une partie de cette prime en fin de période, en fonction des sinistres qu'ils auront eus, au moyen d'une cagnotte collaborative.

Parce qu'il a vu « *suffisamment d'étoiles dans les yeux* » de ses nombreux interlocuteurs consultés pour valider le concept, Raphael Berger est très « *investi* » dans son projet. A quelques semaines de la commercialisation des offres et du premier tour de table d'investisseurs, il nous confie son enthousiasme de startupper pour cette expérience. L'occasion d'assumer, sans filet, ses convictions pour l'entrepreneuriat et son goût du leadership. ■