



L'équipe des cinq cofondateurs.
De gauche à droite : Nathanaël Romano (CTO), Georges Basdevant (CEO), Clara Pigé (COO), Maxence Mathey (produit), Frédéric Mazzella (président).

CAPTAIN CAUSE

transforme les cadeaux d'entreprise en dons aux associations

Cofondée par deux polytechniciens Maxence Mathey (X16) et Nathanaël Romano (X12), Captain Cause est une plateforme qui crée un nouveau pont entre entreprises et associations, en exploitant le potentiel des budgets alloués aux cadeaux d'entreprise. Lancés dans l'entrepreneuriat à mission aux côtés de Frédéric Mazzella (fondateur de BlaBlaCar et membre du CA de Polytechnique), Georges Basdevant (MSc X-HEC) et Clara Pigé (MSc PIC), ils proposent une nouvelle forme de mécénat participatif, avec l'objectif d'apporter un milliard d'euros de financement à des associations dûment sélectionnées pour leur intérêt général dans l'écologie, le social et la santé.

Pouvez-vous vous présenter brièvement tous les deux ?

Maxence Mathey : Je m'appelle Maxence, j'ai 26 ans et je suis X16. Pendant mon cursus, mon stage de 3^e année à Montréal en 2019 a été un vrai déclic pour mon chemin professionnel : je travaillais au sein d'une start-up qui proposait à des événements de vendre leurs billets *last minute* au profit de causes caritatives. C'est donc naturellement qu'en 2020, après mon Master 2 avec HEC Entrepreneurs, j'ai lancé l'aventure Captain Cause.

Nathanaël Romano : Moi c'est Nathanaël, 30 ans, et je suis X12. Au départ, je viens du monde de l'IA, domaine que j'ai pas mal poussé à l'X puis pendant mon master à Stanford. Progressivement, à force de construire des applications complexes autour de ces modèles, j'ai réalisé que ce qui m'intéressait le plus, c'était de construire des applications et des logiciels pour s'attaquer à des problèmes sociétaux importants. J'ai travaillé dans des start-up dans le monde de la santé (Nabla, Caption Health), et chez Google Maps sur le sujet de la mobilité.

En quelques mots, qu'est-ce que Captain Cause ?

MM & NR : C'est un moyen innovant pour les entreprises de soutenir des projets associatifs, tout en impliquant leurs communautés. Plus concrètement, nous proposons à nos entreprises mécènes d'offrir à leurs clients, partenaires ou collaborateurs des dons associatifs préfinancés à venir flécher gratuitement et en un clic vers l'association de leur choix. De cette façon, les entreprises peuvent soutenir des causes tout en donnant le gouvernail à leurs parties prenantes ! Par exemple, plutôt que d'offrir des *goodies* à ses collaborateurs, une entreprise peut leur proposer que les budgets affectés à ces cadeaux soient dirigés vers des associations investies dans l'écologie, le social ou la santé, ce que beaucoup préfèrent en réalité. Aujourd'hui, la question de l'impact de nos activités est omniprésente et beaucoup de personnes veulent agir dans leur quotidien. Notre plateforme web clés en main permet de rendre ce don simple, ludique et engageant pour le Captain (le destinataire du don-cadeau), tout en absorbant toutes les formalités juridiques, fiscales et administratives du don à la place du mécène.

Captain Cause est une entreprise à mission.

D'où vient votre engagement ?

MM : Je n'ai pas le souvenir d'avoir réellement pensé ou discuté la transition écologique avant mon entrée à l'X. Mais en 2018, année qui reste pour moi « LA grande année du climat », j'étais en début de 3^e année sur le

campus et une conjonction d'événements a renforcé mon engagement. Fin août, Nicolas Hulot démissionnait en direct sur France Inter. Peu après, la première manifestation des jeunes pour le climat en France rassemblait des milliers de jeunes pour faire grossir les rangs du mouvement mondial Fridays for Future. Au sein de ma promo, j'ai aussi vu naître le *Manifeste étudiant pour un réveil écologique*, qui a mis un gros coup de projecteur sur l'engagement des étudiants des grandes écoles. Comme beaucoup de camarades, j'ai commencé à regarder compulsivement les conférences de Janco (NDLR Jean-Marc Jancovici X81 pour les intimes) et à lire les essais de Pablo Servigne, d'Aurélien Barrau ou de Philippe Bihouix. C'est dans ce contexte – où « être écolo » restait encore assez marginal – que j'ai intégré en 2019 le Master X-HEC Entrepreneurs. Ma volonté était double : je souhaitais d'une part entreprendre et de l'autre aligner mon projet pro avec mes engagements personnels, en m'attaquant à une partie de l'immense défi qu'est la transition écologique.

NR : Ce qui m'a animé tout au long de ma carrière, c'est le potentiel qu'a la tech de faire bouger les lignes, d'avoir un impact sociétal sur un grand nombre de personnes. C'est pour ça que je me suis toujours intéressé à des domaines d'impact : la santé, la mobilité, et maintenant le mécénat et les projets associatifs. Une règle d'or que je m'impose avant d'accepter un projet est : si je ne le fais pas, je voudrais que quelqu'un d'autre le fasse. Il est donc important pour moi de travailler pour des produits que je trouve géniaux (par exemple Google Maps ou l'échographe automatique de Caption Health) ou qui apportent des changements positifs et profonds à notre société (comme la technologie Nabla qui démocratise l'accès à une médecine de précision, ou la plateforme Captain Cause qui va apporter un milliard d'euros de financements à des associations dans les cinq prochaines années).

Et ces associations que vous aidez et qui représentent votre mission, quelles sont-elles ?

MM : Nous référençons uniquement des associations françaises d'intérêt général, c'est-à-dire éligibles au mécénat, dans les trois grands domaines de l'écologie, de l'action sociale et de la santé. Par exemple, parmi la soixantaine d'associations déjà présentes dans notre catalogue permanent, les trois qui ont eu le plus de succès jusqu'ici sur notre plateforme sont Ma Petite Planète, qui sensibilise les enfants à l'écologie grâce à un jeu innovant ayant récolté de nombreux prix ; Witech, qui fait découvrir le numérique à des jeunes de banlieue et de zone rurale pour leur ouvrir la voie vers les métiers

Maxence :
“Je souhaitais entreprendre et aligner mon projet pro avec mes engagements personnels.”

de la tech ; HopHopFood, qui transforme des millions d'invendus alimentaires de commerçants en repas gratuits distribués à des personnes précaires.

NR : Pour rejoindre notre catalogue, nos associations sont sélectionnées selon une grille de critères. Chacune s'engage également à réaliser un projet concret et à donner des nouvelles régulièrement à tous les Captains, pour qu'ils aient de la visibilité sur l'usage de leur don-cadeau.

Maxence, tu as initialement imaginé Captain Cause avec Frédéric Mazzella (fondateur de BlaBlaCar) et Georges Basdevant. Comment vous êtes-vous rencontrés ?

MM : Notre rencontre est franchement atypique ! Au printemps 2020, je traversais une période pour le moins morose. Covid oblige, j'avais été rapatrié de Berkeley, où j'étudiais pour mon dernier semestre de Master, après deux mois sur place au lieu des quatre prévus initialement. Au cœur de l'été, j'apprends que Frédéric cherche un nouveau bras droit pour l'aider sur ses différents engagements professionnels. Je postule, mais il choisit finalement Georges après avoir fortement hésité entre nous deux. L'histoire aurait pu s'arrêter là mais, à ma grande surprise, il me rappelle quinze jours plus tard pour me proposer de monter... un groupe de travail

entrepreneurial ! Nous nous réunissons alors tous les trois plusieurs demi-journées par semaine, notamment dans l'entresol de chez Fred pendant les périodes Covid de 2020-2021. L'objectif ? Construire un produit fournissant un moyen innovant de soutenir les projets de demain. Finalement, après avoir exploré plusieurs pistes infructueuses, nous convergeons autour de l'idée qui deviendra Captain Cause et nous nous associons au printemps 2021. Nous sommes ensuite rejoints par Clara et Nathanaël, avant une levée de fonds de 3,5 M€ en septembre 2022 et notre lancement public début octobre.

Pourquoi avez-vous convergé vers cette idée de plateforme ?

MM : Il est plus nécessaire que jamais d'apporter des réponses aux défis écologiques et sociétaux actuels. Or les solutions concrètes existent, à toutes les échelles ! Nous sommes pragmatiques et n'avons pas voulu réinventer la roue : chaque jour, les 500 000 associations françaises qui défendent des causes proposent déjà des actions formidables face à l'urgence climatique, au déclin de la biodiversité, à l'isolement de nos aînés, au manque d'accès aux soins... Le problème, c'est qu'elles manquent souvent de moyens. En parallèle, 94 % des Français souhaitent agir pour l'intérêt général et, si les →



Le groupe de travail initial fin 2020 : Georges, Maxence et Frédéric.

© Captain Cause

→ entreprises se déclarent de plus en plus nombreuses à vouloir s’engager, seules 9 % d’entre elles sont mécènes ! Nous avons donc trouvé le moyen de connecter ces deux mondes – le monde économique et celui de l’intérêt général – pour fluidifier la générosité.

NR : Construire une plateforme permet, si le projet est bien mené, d’avoir un très fort impact en très peu de temps. Avec Captain Cause, nous souhaitons être un facilitateur d’impact : mettre de l’huile dans les rouages de la générosité des entreprises pour diminuer les frictions. Avec cette nouvelle forme de mécénat participatif, les entreprises peuvent transformer des budgets qui existent déjà (comme les budgets marketing habituellement alloués aux cadeaux d’entreprise). Et la plateforme permet justement de rénover le don, en rendant l’ensemble du processus simple et ludique. En somme, nous sommes fiers d’avoir créé un modèle *win-win-win* : pour les associations, c’est une nouvelle source de financement et de visibilité ; pour les entreprises, c’est une façon originale d’engager et de fidéliser ses partenaires tout en contribuant à des causes ; pour les Captains, c’est un cadeau engagé et engageant, qui permet de s’aligner avec ses convictions sans déboursier un centime.

De quoi vous occupez-vous respectivement dans ce projet ?

MM : En 2021, lorsque j’étais seul à temps plein sur la construction de notre prototype (le « MVP »), j’étais chef de projet. Ensuite, j’ai fait principalement du produit : un poste très stimulant qui consiste à écouter et analyser les besoins des différents utilisateurs afin de les traduire en fonctionnalités à développer par l’équipe tech. En 2023, je vais probablement me diriger vers davantage de mesure d’impact, c’est-à-dire créer un système de confiance entre tous nos utilisateurs, fondé sur la mesure de l’impact positif avéré qu’ont nos projets associatifs sur la société ! Il y a énormément de chantiers à conduire et, heureusement, nous avons tous les cinq des profils polyvalents. Il faut savoir être agile et donner des coups de main sur des sujets parfois très éloignés de nos intitulés de poste.

NR : Je suis le CTO, c’est-à-dire le directeur technique de Captain Cause. Mon rôle est de construire et de superviser la construction de la plateforme, tout en développant l’équipe tech. Pendant cette phase clé de la première année, je dois être capable de construire des fonctionnalités innovantes dans des délais réduits pour nous permettre d’expérimenter dans différentes directions, afin de construire le meilleur produit possible et de nous adresser au bon marché. Je dois aussi poser

les briques d’une plateforme fiable, solide, sécurisée, en faisant des choix architecturaux importants et raisonnés, en recrutant les meilleurs ingénieurs possibles et en évangélisant une culture d’excellence technique dans l’entreprise.

Nathanaël :
“Les entreprises peuvent transformer des budgets qui existent déjà.”

Pour en savoir plus...

Vous souhaitez en savoir plus sur les dons-cadeaux Captain Cause, notamment pour en offrir en janvier à vos collaborateurs ou partenaires pour vos vœux ? Maxence, Nathanaël et toute l’équipe proposent aux 100 premiers lecteurs de cet article de tester la plateforme, en distribuant gratuitement un don de 5 € à l’association de leur choix. Pour cela, il vous suffit de scanner le QR code ci-dessous et de suivre les instructions.



Vous avez 26 et 30 ans. Est-ce que l’entrepreneuriat était une évidence pour vous ? Comment vivez-vous au quotidien ces responsabilités de jeunes entrepreneurs ?

MM : Je ne sais pas si on peut parler d’une évidence, car j’ai plutôt procédé par élimination : je n’ai jamais vraiment envisagé ni de faire une thèse ni de rejoindre un grand groupe. Je préférerais créer quelque chose à partir de zéro, mettre un peu de mon ADN dedans et pouvoir mesurer son impact rapidement. Beaucoup de très belles entreprises sont nées de ma promo de Master, dans laquelle entreprendre (avec succès) est presque banal ! Mais, pour être honnête, cofonder une entreprise à cet âge-là, c’est aussi beaucoup de responsabilités qui parfois me dépassent un peu. La culture d’entreprise, les recrutements, les finances, les galères ponctuelles... Heureusement qu’on est cinq, et qu’on a Frédéric avec nous !

NR : L’entrepreneuriat a toujours été une évidence pour moi. Dès l’X, j’ai créé, avec deux camarades, le Cabinet Startup, l’association étudiante de référence sur ce sujet, aujourd’hui très populaire auprès des jeunes camarades passionnés d’entrepreneuriat. L’idée de créer, à partir de rien, quelque chose de plus important que soi est absolument envoiement. Ma carrière jusqu’à présent a très largement été orientée pour me préparer à ce rôle : m’exposer à un maximum de composantes de la direction technique, de la création de gestion d’entreprise et de la construction de logiciels et algorithmes innovants, aussi bien dans des entreprises immenses que dans des petites start-up, pour être prêt le jour où un projet me donnerait envie de faire ce saut. Ça a été le cas avec Captain Cause !

Quelle est votre ambition avec ce projet ?

NR : 1 milliard d’euros reversés à des projets associatifs d’ici cinq ans !

MM : Un objectif ambitieux, voire utopiste pour certains, mais nous sommes déterminés et avons choisi un modèle de plateforme compatible avec cette ambition. Notre solution étant entièrement dématérialisée, son potentiel de « scalabilité » est *a priori* immense. ✕

➦ Retrouvez l’intégralité de cette interview sur le site de l’eJR.