

LE BULLETIN DE VEILLE

Numéro
303

27 OCTOBRE 2017

SOMMAIRE

○	INSOLITE	3
	MAISON DE LA LITERIE LANCE LA LOCATION AVEC OPTION D'ACHAT	3
○	ACTUALITÉS	3
	LE CRÉDIT AGRICOLE LANCE SA BANQUE MOBILE EKO	3
	LE PLAN DU CRÉDIT MUTUEL-CIC POUR COUPER L'HERBE SOUS LE PIED D'ORANGE BANK	4
○	OFFRES	4
	ASSURUP CRÉE DES CONTRATS SUR-MESURE POUR L'ÉCONOMIE DE L'INNOVATION	4
	ING DIRECT VEUT FACILITER L'ACCÈS AU PRÊT DES TPE/PME	5
○	DISTRIBUTION	5
	VALUANCE LE NOUVEAU CONTRAT D'ASSURANCE VIE VALORISANT L'EXPERTISE DU CONSEILLER	5
○	DIGITAL	6
	DITTO BANK ACCUEILLE SES PREMIERS UTILISATEURS	6
	SHIFT TECHNOLOGY VEUT MARQUER DES POINTS CONTRE LES FRAUDEURS	6
	COMMENT SOCIÉTÉ GÉNÉRALE UTILISE LA DATA ET L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE, EN TROIS EXEMPLES	7
○	PAIEMENTS	7
	UBER LANCE SA PROPRE CARTE DE CRÉDIT POUR MIEUX FIDÉLISER SES CLIENTS	7
	MACIF PROPOSE UNE CARTE PRÉPAYÉE AUX ADOLESCENTS	8
	PAIEMENT PAR BLOCKCHAIN : MASTERCARD S'OUVRE AUX ENTREPRISES BTOB	8
○	RÉGLEMENTAIRE	9
	TAUX BAS : LA BANQUE DE FRANCE APPELLE À RÉINVENTER L'ASSURANCE-VIE	9
	BUDGET SÉCU : LE TAUX DE LA CSG MODIFIÉ SUR LES PRODUITS D'ÉPARGNE	9
○	RAPPROCHEMENTS	10
	LES GROUPES MATMUT ET SOLIMUT MUTUELLES DE FRANCE SIGNENT UNE CONVENTION DE DISTRIBUTION	10

INSOLITE

Maison de la literie lance la location avec option d'achat

26 OCTOBRE 2017 – LES ECHOS

Le client paye un loyer mensuel pendant six ans et a la possibilité d'acquérir sa literie à 5% de sa valeur d'achat à l'issue de cette période.

La location de literie avec option d'achat ? C'est désormais possible chez Maison de la literie qui vient de lancer ce service inédit dans ses 300 magasins français. Avec son « contrat qualité services » - pour lequel le distributeur a noué un partenariat avec **Sofinco**, le client peut bénéficier, par exemple, d'une literie moyennant un loyer mensuel de 21, 42 ou 63 euros pendant six ans. A l'issue de cette période, il a le choix entre acquérir cette literie à 5% de son prix d'achat, ou revenir en magasin pour renouveler son lit et son matelas, l'enseigne lui remboursant alors la valeur résiduelle.

Pierre Elmalek, le directeur général de Maison de la literie, s'est largement inspiré du système en vigueur dans l'automobile : « *aujourd'hui, plus aucun client ne demande le prix total d'une voiture, il veut savoir combien ça va lui coûter chaque mois* », explique-t-il. En outre, ajoute-t-il, « *je suis convaincu que la propriété n'est plus la priorité pour le consommateur. Ce qu'il veut, c'est bien consommer (...)* ».

Avec un très bon démarrage pour ce nouveau service, le spécialiste espère ainsi élargir sa clientèle pour la literie moyen-haut de gamme qu'il propose, pas accessible à toutes les bourses, même via un paiement en trois fois sans frais. « *Désormais, une clientèle jeune vient chez nous, qui auparavant se dirigeait plutôt vers la grande distribution* », assure Pierre Elmalek. **EN SAVOIR+**

ACTUALITÉS

Le Crédit Agricole lance sa banque mobile Eko

24 OCTOBRE 2017 – LE FIGARO.FR

Moyennant deux euros par mois, les clients de la banque mobile du **Crédit Agricole**, qui verra le jour courant novembre, auront notamment accès à un compte courant et carte internationale Mastercard. La future banque 100% mobile du Crédit Agricole s'appellera **Eko**.

Moyennant 2 euros par mois, les clients bénéficieront notamment de systèmes d'alertes, d'une carte bancaire internationale Mastercard et d'un chéquier s'ils le souhaitent. Seuls les retraits d'argent effectués hors des distributeurs du Crédit Agricole seront facturés au-delà de 25 opérations par an (au-delà de 10 retraits par an hors zone Sepa).

Face au succès grandissant des nouvelles banques mobiles comme le **Compte Nickel** (600 000 clients actifs), racheté en juillet par **BNP Paribas** ou de **C-Zam**, le compte bancaire de **Carrefour** (vendu dans ses rayons), qui en 6 mois a déjà séduit 90 000 clients, les réseaux traditionnels sont tenus de riposter. D'autant que d'autres néobanques étrangères comme l'allemande **N26** (100 000 clients en France depuis janvier) ou la Britannique **Revolut** (150 000 clients Français) gagnent du terrain. Ces nouvelles banques mobiles, dont les applications, extrêmement simples, pratiques, fonctionnelles et innovantes séduisent par ces nouveaux outils pratiques et très peu chers. **EN SAVOIR+**

MAISON de la LITERIE

« J'ai révolutionné l'accès à une literie de qualité »

Contrat Qualité Services

- Loyer mensuel sur 6 ans (avec option d'achat ou renouvellement)
- Livraison et installation offerte
- 100 jours Satisfait ou Échangé
- 4 ans d'entretien de votre literie offert
- Service pris en charge par votre magasin

36 ans LEADER SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS DEPUIS 1980

900 VENDEURS À VOTRE ÉCOUTE ET À VOTRE SERVICE

375 RÉFÉRENCES DE LITERIE

Découvrez nos produits haut de gamme.

DÉCOUVRIR



CAISSE DE CRÉDIT MUTUEL
PARIS BRÉSILLY MANN
ANTICIBEX

DEVENIR CLIENT
DU CRÉDIT MUTUEL

ESPACE CLIENT

Avantoo

Découvrez le 1^{er} compte bancaire associé à un forfait mobile ! Le smartphone est devenu un élément incontournable de votre quotidien. C'est pourquoi le Crédit Mutuel vous propose une formule combinant services bancaires essentiels et offre mobile, à conditions avantageuses. Et toujours un conseiller dédié pour vous accompagner.

- Un compte connecté et une carte de paiement
- Un forfait 50 Go avec ou sans smartphone
- Une appli pour gérer vos comptes
- Un conseiller dédié

Contactez un conseiller

Etre rappelé par un conseiller

Le plan du Crédit Mutuel-CIC pour couper l'herbe sous le pied d'Orange Bank

24 OCTOBRE 2017 – CBAQUE

Le groupe **Crédit Mutuel-CIC** a annoncé le lancement d'**Avantoo**, une offre couplant un compte bancaire, une carte de paiement et un forfait téléphonique, une semaine avant l'arrivée sur le marché d'**Orange Bank**.

« Cette nouvelle offre s'inscrit dans une stratégie (...) qui privilégie les smartphones pour la mise en place de nouvelles fonctionnalités de gestion de budget, pour une expérience client encore plus enrichie », explique le groupe dans un communiqué.

Dans le détail, cette offre se compose d'un compte courant avec une carte de paiement, divers services bancaires accessibles par internet ou application mobile ainsi qu'un abonnement téléphonique.

Cette nouvelle offre s'inscrit dans un contexte de rapprochement important entre les secteurs de la banque et des télécommunications qui est porté par l'usage de plus en plus massif de services bancaires via les téléphones portables. **EN SAVOIR+**

OFFRES

assurup

Pourquoi s'assurer ? 01 82 28 51 50

Me connecter

Allez de l'avant, nous assurons vos arrières.

Souscrire en ligne

La solution d'assurance dédiée aux startups

- Simple**
Souscrivez votre Responsabilité Civile Professionnelle en quelques clics
- Abordable**
Nous utilisons la technologie pour réduire les coûts sans réduire votre couverture.
- Transparent**
Nous travaillons avec une quinzaine de compagnies d'assurance afin de vous proposer le meilleur rapport garanties/prime.

Assurup crée des contrats sur-mesure pour l'économie de l'innovation

26 OCTOBRE 2017 – L'USINE DIGITALE

Assurup propose des contrats d'assurance responsabilité civile professionnelle adaptés aux besoins (et donc aux risques) des start-up. La jeune pousse compte plus de 350 clients et vient de lever un million d'euros. Avec cette augmentation de capital, elle entend étoffer ses équipes, renforcer son développement informatique et élargir sa gamme de produits, notamment pour couvrir les risques des fondateurs et des collaborateurs des start-up.

Selon le jeune courtier en assurance, une grande majorité des start-up seraient mal couvertes (voire pas du tout) pour leurs risques. Celles qui le sont se voient proposer des contrats de responsabilité civile professionnelle en fonction de leur code NAF (souvent le 62 « Programmation, conseil et autres activités informatiques »), qui correspond à une multitude de réalités différentes. Partant de ce constat, la jeune pousse a lancé une offre de responsabilité civile professionnelle selon deux approches.

L'une en cocréation avec **Hiscox** et **Chubb** : les contrats s'adaptent ensuite en fonction du profil de risque de la start-up établi à partir d'un algorithme. La totalité du parcours s'effectue en ligne (signature électronique, chat, gestion du contrat sur internet, résiliation en un clic, etc.). Et pour les métiers qui ne correspondent pas à ces deux offres, Assurup travaille avec une quinzaine d'autres compagnies d'assurance pour créer des contrats de toutes pièces dont le parcours n'est pas encore digitalisé.

Le modèle hybride d'Assurup séduit. Deux ans après son lancement commercial, Assurup revendique plus de 350 start-up clientes, dont les effectifs varient entre un et 400 collaborateurs : **Click & Boat**, **Guest to Guest**, **Biomodex** ou encore **My-Majorcompany**, **Aircall** et **Digifood**. **EN SAVOIR+**

DIGITAL



Ditto Bank accueille ses premiers utilisateurs

23 OCTOBRE 2017 – ASSURANCE&BANQUE 2.0

Ditto Bank, la banque mobile dédiée à la gestion des devises, a accueilli ses premiers utilisateurs en avant-première à la fin de l'été. Avec un lancement commercial prévu d'ici fin d'année, elle séduit déjà par son concept, ses services et sa facilité d'utilisation.

Conçue pour les voyageurs réguliers, Ditto Bank propose aux internautes, depuis mai dernier, de s'inscrire sur une liste d'attente. Fin août, certains d'entre eux ont eu le privilège d'ouvrir leur premier compte en exclusivité et gratuitement. Progressivement, chaque inscrit sera invité à faire de même avant le lancement commercial de Ditto Bank prévu d'ici la fin de l'année. « Cette période d'avant-première nous permet d'améliorer sans cesse l'interface et d'enrichir les différentes fonctionnalités grâce à l'ensemble des retours utilisateurs », précise Sylvain Pignet, le fondateur.

Après l'ouverture d'un premier compte courant en euros directement depuis leur téléphone, ces premiers utilisateurs ont pu créer d'autres comptes bancaires dans la devise de leur choix (Ditto Bank compte 28 monnaies étrangères). Ils ont ensuite pu acheter et vendre des devises instantanément avec une marge de change plafonnée à 1% du montant de la transaction. Ils ont également eu la possibilité d'expérimenter les services de transfert d'argent directement depuis l'application.

Grâce à une carte intelligente Mastercard Gold à laquelle est adossé l'ensemble des comptes, ils ont pu réaliser des paiements et des retraits partout dans le monde, et à chaque fois dans la devise locale. Le tout, sans aucuns frais supplémentaires. Fin d'année, au lancement commercial de Ditto Bank, l'ensemble de ces frais de tenue de compte sera compris dans un abonnement mensuel fixé à 9,90 €. **EN SAVOIR+**



Shift Technology veut marquer des points contre les fraudeurs

24 OCTOBRE 2017 – IT ESPRESSO

L'éditeur français **Shift Technology**, qui exploite une plateforme SaaS de détection de fraudes, lève 28 millions de dollars.

Fraudeurs à l'assurance, méfiez-vous ! Shift Technology accompagne les groupes d'assurance dans la lutte contre les escroqueries dans des domaines comme la santé ou les accidents, représentant des préjudices de plusieurs centaines de milliards d'euros selon la société.

Pour optimiser ses performances, l'AssurTech mise sur l'automatisation des processus pour abaisser les coûts de traitement des dossiers de sinistres et sur l'intelligence artificielle pour repérer davantage de cas suspects. L'éditeur revendique « un taux d'efficacité de 75% sur les déclarations suspectes contre 30 à 35% pour les autres outils du marché ». En un an, Shift Technology a procédé à l'analyse de plus de 100 millions de sinistres (automobiles, habitations, risques divers) et 300 millions de déclarations en santé pour 45 assureurs dans le monde (Europe, Asie, et Amérique), dont **AG2R La Mondiale** en France.

Afin de poursuivre son développement, Shift Technology va aborder sa cinquième année d'existence en bénéficiant d'une levée de 28 millions de dollars, menée par un pool de quatre fonds. **EN SAVOIR+**



Comment Société Générale utilise la data et l'intelligence artificielle, en trois exemples

26 OCTOBRE 2017 – L'USINE DIGITALE

« Le modèle de la banque de détail se transforme. Les portes d'entrée se multiplient. Il y a le conseiller en agence, le digital, le centre de relation client. Le risque avec l'utilisation des canaux à distance est que la relation client se distende, devienne plus froide », expose Bertrand Cozzarolo, co-directeur de la stratégie, du digital et de la relation client, banque de détail en France. Le groupe bancaire veut profiter de l'augmentation des puissances de calcul et des algorithmes de machine learning pour réintroduire une notion de proximité dans la relation clients.

1. Identifier les clients attirés par la concurrence : Depuis un an et demi, la banque a adopté une nouvelle approche basée sur des algorithmes d'intelligence artificielle en collaborant avec une start-up. « Le modèle prend désormais en compte des centaines de variables et il n'y a plus un modèle, mais « n » modèles appliqués à « n » populations », explique Bertrand Cozzarolo. « Avec cette approche, la performance a été multipliée par 4 ». Avec cette analyse plus fine, la banque est ainsi en mesure de « retenir » davantage de clients. Après une phase de test, la solution est passée à l'industrialisation.

2. Prêter à plus de clients... sans prendre plus de risques : Pour gagner en efficacité, les équipes ont couplé big data et intelligence artificielle. « Avant nous partions avec une idée préconçue en cherchant des variables. Grâce à la puissance de la machine, on part sans a priori : c'est la puissance de calcul qui détermine quelles sont les variables les plus pertinentes », détaille Bertrand Cozzarolo. Ce modèle offre une analyse du risque plus fine et permet de donner un score vert à des clients qui précédemment étaient exclus du crédit.

3. Se rapprocher des clients sur le terrain : Désormais, la banque tente d'éclairer ces acteurs terrain par une approche basée sur la data. « Nous regardons où habitent nos clients, quelle est la distance moyenne entre leur lieu d'habitation et là où nous souhaitons nous implanter. Nous analysons aussi les flux en regardant les usages de leur carte de crédit pour identifier la localisation la plus pratique pour eux », détaille Bertrand Cozzarolo. **EN SAVOIR+**

PAIEMENTS

Uber lance sa propre carte de crédit pour mieux fidéliser ses clients

26 OCTOBRE 2017 – L'USINE DIGITALE

Uber s'est associé à **Visa** et **Barclays** pour lancer sa propre carte de paiement. Plus les clients du VTC utiliseront cette carte Visa, plus ils bénéficieront de remises et d'avantages. La nouvelle carte UBER sera proposée dès le 2 novembre 2017 aux Etats-Unis.

La carte sera gratuite et proposera une série d'avantages tels que des remises allant de 4% en cash back pour les dépenses en repas, 3% sur les billets d'avion et les hôtels, 2% pour les achats en ligne et les courses Uber et 1% pour toutes les autres dépenses.



Les utilisateurs recevront également 100 dollars s'ils dépensent l'équivalent de 500 dollars dans les 90 jours qui suivent l'obtention de leur carte de paiement. Et, si leurs achats dépassent les 5 000 dollars par an, ils bénéficieront d'un crédit de 50 dollars à utiliser pour des services sur abonnement comme Netflix, Spotify ou encore Amazon Prime. La carte offre également une assurance de téléphonie mobile de 600 dollars si le forfait téléphonique est réglé avec ce mode de paiement.

Uber n'aura pas accès aux données relatives aux dépenses individuelles effectuées par les détenteurs de cette carte. En revanche, le service de VTC connaîtra le montant des dépenses agrégées effectuées sur l'ensemble de ces cartes. L'entreprise saura également combien de crédits Uber un utilisateur aura accumulés grâce à ses achats. **EN SAVOIR+**



Macif propose une carte prépayée aux adolescents

23 OCTOBRE 2017 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

La mutuelle d'assurance s'associe à la start-up **PayTop** pour fournir aux adolescents une carte prépayée multi-devises. Objectif : responsabiliser les jeunes, notamment lors de leurs voyages à l'étranger.

Désireuse d'innover et notamment auprès des jeunes, la Macif a lancé le 17 octobre 2017 la première carte multi-devises à destination des 12-17 ans en partenariat avec PayTop, la start-up française créée en 2012. Cette dernière s'est rapidement fait un nom dans le domaine des services liés au paiement en ligne à l'international.

L'idée de Macif consiste à développer l'autonomie des adolescents lors de leurs voyages où lorsque le besoin de transfert d'argent et de paiement sécurisé se pose. En pratique, le jeune globe-trotteur bénéficie d'un espace dédié sur le site Internet de la mutuelle où il peut gérer son argent.

La carte prépayée Mastercard est rechargeable directement par les parents en quelques clics et le mineur peut régler les commerçants comme un adulte et retirer de l'argent dans n'importe quel distributeur dans 6 devises pour un coût annuel de 18 euros. **EN SAVOIR+**



Paiement par blockchain : Mastercard s'ouvre aux entreprises BtoB

24 OCTOBRE 2017 – LES ECHOS

Grâce à sa plate-forme de développement, le géant du paiement ouvre la voie au paiement par blockchain pour les banques et commerçants partenaires.

Comment répondre aux exigences de rapidité des paiements tout en garantissant leur confidentialité ? Pour **Mastercard**, une partie de la solution se trouve dans la blockchain. Le géant américain des systèmes de paiement vient de donner la possibilité à ses clients BtoB d'utiliser cette technologie pour effectuer les transactions transfrontalières. Via son interface de développement, Mastercard a développé trois nouvelles API connectées à son propre réseau blockchain. Celles-ci permettent aux utilisateurs de passer des transactions sécurisées et instantanées.

L'emploi de cette technologie répond aux besoins des entreprises d'accélérer le rythme des transactions interentreprises, notamment quand celles-ci ne sont pas situées dans le même pays. En vertu des propriétés de la blockchain, seules les parties prenantes de la transaction auront accès aux données. Autre argument de

pois, les entreprises n'ont pas besoin de créer leur propre point de connexion pour accéder au réseau blockchain. Tout se fait sur le réseau du géant américain qui souligne qu'aucun frais supplémentaire n'est imputé pour l'utilisation de la blockchain.

Sur ce sujet, Mastercard ne fait que suivre son principal concurrent, **Visa**. Ce dernier avait déjà initié le mouvement quelques mois plus tôt. **EN SAVOIR+**

RÉGLEMENTAIRE



Taux bas : la Banque de France appelle à réinventer l'assurance-vie

27 OCTOBRE 2017 – CBANQUE

François Villeroy de Galhau, gouverneur de la **Banque de France**, a appelé les assureurs à réinventer l'assurance-vie, prévenant que les taux bas étaient partis pour durer malgré la réduction prochaine du soutien de la BCE à l'économie.

A l'occasion de la Conférence Annuelle de la **FFA**, François Villeroy de Galhau a prévenu qu'il ne fallait « *pas se focaliser à l'excès* » sur la réduction de moitié, l'an prochain, des rachats d'actifs décidée par la BCE et a jugé « *important que les assureurs continuent d'adapter leurs business models à l'environnement de taux bas* ».

Il a également mis l'accent sur la nécessité pour les assureurs français d'accroître leurs financements en fonds propres - sous forme d'actions et non de dette -, regrettant un « *sérieux retard dans ce domaine* » en France.

Enfin, il a évoqué les nouvelles « *attentes* » des épargnants français dans le cadre du vieillissement de la population : la possibilité de vite mobiliser des liquidités perd de l'importance au profit de la protection à long terme de leur capital.

Dans ce contexte, il a accordé aux assureurs qu'il faudrait apporter des « *ajustements nécessaires* » à Solvabilité 2, en tenant compte des impacts « *sur les comportements d'investissement et le financement de l'économie* ». **EN SAVOIR+**



Budget Sécu : le taux de la CSG modifié sur les produits d'épargne

26 OCTOBRE 2017 – CBANQUE

Les députés ont voté mercredi soir la mesure la plus controversée du budget 2018 de la Sécurité sociale, la hausse de la CSG. Une mesure sur l'application du « *taux historique* » de la CSG sur les produits d'épargne a également été introduite.

Les députés ont approuvé par 120 voix contre 45 l'article 7 du projet de loi de financement de la Sécurité sociale qui prévoit de supprimer en deux temps en 2018 les cotisations maladie et chômage pour les salariés du privé, représentant 3,15% du salaire. En compensation, le taux de la CSG, qui pèse sur toutes les catégories de revenus (salaires, retraites, revenus du capital) sera porté de 6,6% à 8,3%.

Un amendement, présenté par le gouvernement et modifiant la gestion des prélèvements sociaux sur les produits d'épargne, a également été adopté. Ainsi, de manière générale, n'importe quel produit d'épargne ouvert à compter de 2018 sera soumis aux cotisations sociales au taux en vigueur au moment du fait générateur.

Toutefois, pour les PEL, PEA et l'épargne salariale existants au 1er janvier 2018, le taux historique est conservé pour l'ensemble des gains acquis à cette date. Pour ceux de ces produits qui n'ont pas atteint leur maturité fiscale, le taux historique est également préservé jusqu'à la fin de cette période (5 ans pour les PEA et pour chaque versement sur un PEE et 10 ans pour les anciennes générations de PEL). **EN SAVOIR+**

RAPPROCHEMENTS

Les groupes Matmut et Solimut Mutuelles de France signent une convention de distribution

24 OCTOBRE 2017 – ASSURANCE&BANQUE 2.0

La convention concerne la distribution du contrat d'assurance dommages « **Matmut Pro** » dans un premier temps par le réseau de **Solimut Mutuelle** de France ; puis dans un second temps, par les différentes entités du Groupe Solimut.

Réciproquement, les deux entités réfléchissent à la mise en place d'autres collaborations visant notamment à mettre à profit du Groupe Matmut l'expertise du Groupe Solimut sur la branche prévoyance. Les deux structures ont également signé une lettre d'intention visant à terme l'adhésion de l'UMG Solimut à la **SGAM** Groupe Matmut et l'instauration de liens de solidarité durables en découlant. Ces démarches sont menées sous réserve de validation par l'ACPR et de l'Autorité de la Concurrence.

Daniel Havis, Président du Groupe Matmut a déclaré : « *Je me félicite de cette nouvelle étape dans le renforcement et le développement du Groupe Matmut, avec la perspective de voir l'UMG Solimut rejoindre notre SGAM. Nous poursuivons ainsi notre stratégie partenariale et faisons la preuve de notre dynamisme dans le domaine de l'assurance des professionnels.* »

Et Serge Jacquet, Président du Groupe Solimut Mutuelles de France, d'ajouter : « *Cette collaboration est à l'image des valeurs mutualistes qui nous unissent et permettra au Groupe Solimut de porter encore plus haut la voix de la Fédération des Mutuelles de France. Avec cette nouvelle alliance, nous étoffons notre offre globale sur un nouveau périmètre de développement tout en améliorant la qualité des services apportés aux entreprises* ». **EN SAVOIR+**



LE CONSEIL SUR-MESURE POUR TRANSFORMER ET OPTIMISER VOS ENVIRONNEMENTS LES PLUS COMPLEXES.



csaconsulting est devenu en plus de 20 ans un partenaire privilégié des principaux groupes bancaires et d'assurance, en France et à l'international. Cultivant une véritable alternative aux grands cabinets de conseil, notre approche est opérationnelle, pragmatique et apporte à nos clients une réelle plus-value en toute objectivité.

CONTACTEZ-NOUS