



## Sommaire

- **Insolite de la semaine...** ..... 1
  - Le temps et l'argent.....1
- **Actualités**..... 1
  - Le crowdfunding en plein boom.....1
  - Axa augmente son bénéfice net de 12% en 2014 grâce à l'assurance-vie et l'épargne retraite2
- **Nouvelles Offres** ..... 2
  - Le Crédit Agricole lance livret Projet Agri pour aider les futurs exploitants .....2
  - Investbook, la première plate-forme obligataire en "crowdfunding" .....2
- **Technologie • Digital**..... 2
  - L'avenir est au numérique pour Oddo Banque Privée .....2
- **Distribution** ..... 3
  - Seed, la banque « Simple » pour les entreprises3
  - La distribution directe d'assurance avec Coccon .....3
- **Moyens de paiement** ..... 4
  - Google muscle son offre pour faire face à l'Apple Pay .....4
  - Les jeunes, cible privilégiée des portefeuilles électroniques .....4
  - Rentabiliweb conquiert le marché de l'acquisition .....4
- **Réglementaire**..... 5
  - Certificats mutualistes ou paritaires : le décret publié au Journal Officiel.....5
  - Les banques françaises jugent gérable le coût des règles du TLAC.....5
- **Fusions-Acquisitions • Partenariats**..... 5
  - Cetelem ajoute le canal bancaire à son dispositif commercial en Espagne .....5
  - Vers une Sgam entre la Maif et la Mutuelle des sportifs .....5
  - Assurance vie : Société générale va racheter les parts d'Aviva dans Antarius .....6

### ● Insolite de la semaine...

#### ●● Le temps et l'argent

La complexité de la directive MIF 2 va parfois bien plus loin qu'on pourrait le croire. Ainsi, l'Esma plancherait sur le projet de synchroniser toutes les places de marchés, à la même heure à la nano-seconde près, pour éliminer les risques de diffusion de l'information à des rythmes différents. Mais la précision des horloges n'est pas forcément la solution - même si les horloges atomiques les plus fines permettent de ne perdre qu'une seconde tous les 138 millions d'années - sachant qu'en dessous de la microseconde, le réglage d'une horloge ne permet plus de la synchroniser avec une autre, selon le Laboratoire national de physique britannique. Ce qui ouvrirait la porte à davantage de trading à haute fréquence, précisément ce qu'il faut éviter...

L'agefi • 26.02.2015 • [Le temps et l'argent](#)

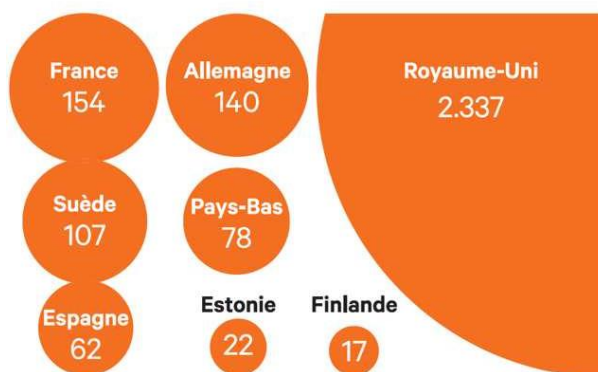
### ● Actualités

#### ●● Le crowdfunding en plein boom

En 2014, la finance participative a collecté près de 3 milliards d'euros en Europe, soit une hausse de 144 % en un an à peine. Au Royaume-Uni, le secteur est porté par les plates-formes spécialisées dans le crédit aux PME (998 M€ levés en 2014, plus du triple de 2013) et le crédit à la consommation (752 M€). La France constitue le premier marché continental, la moitié de cette somme revenant à la plate-forme « Prêt d'Union », active dans le crédit à la consommation (« peer-to-peer lending », ou P2P)

#### Les montants collectés par les plates-formes

En 2014, en millions d'euros



Les Echos • 22.02.2015 • [Le crowdfunding en plein boom en Europe](#)



- Axa augmente son bénéfice net de 12% en 2014 grâce à l'assurance-vie et l'épargne retraite



L'assureur français **Axa** a enregistré une hausse de 12% de son bénéfice net en 2014, à 5,02 milliards d'euros, tiré notamment par les bons résultats de ses activités vie, épargne, retraite.

Le résultat du segment vie, épargne, retraite augmente de 12%, à 3,13 milliards d'euros, soutenu à la fois par les marchés matures et par les émergents. En domages, le résultat augmente de 2%, à 2,15 milliards d'euros, malgré le coût important des catastrophes naturelles en Europe.

Cbanque.com • 25.02.2015 • [Axa augmente son bénéfice net de 12% en 2014 grâce à l'assurance-vie et l'épargne retraite](#)

## ● Nouvelles Offres

- Le Crédit Agricole lance livret Projet Agri pour aider les futurs exploitants



Le **Crédit Agricole** et le **syndicat professionnel Jeunes agriculteurs** ont annoncé cette semaine le lancement du « livret Projet Agri » permettant d'acquérir des droits à prêt en vue d'une installation en agriculture.

L'épargne constituée permettra de générer des droits à prêt à un taux préférentiel au moment de l'installation « dans les 20 ans qui suivent l'ouverture du livret » ou « dans les cinq premières années » sans condition d'installation. Le taux de rémunération de ce compte sur livret sera de 0,50% pour le lancement. Pour un taux de prêt fixé à 0,80% pour le moment. Les prêts accordés par ce biais seront plafonnés à 50 000€, et chaque euro d'intérêt versé sur le livret donnera droit à 100€ de crédit.



Cbanque.com • 25.02.2015 • [Le Crédit Agricole lance le livret Projet Agri pour aider les futurs exploitants](#)

- Investbook, la première plate-forme obligataire en "crowdfunding"



**Investbook** se lancera en mars auprès des TPE et PME pour trouver du financement sans diluer leur capital, ces entreprises pourront émettre des obligations à hauteur de 50.000 à 300.000 euros sur une durée de deux à cinq ans et pour un taux d'intérêt de 4,5 % à 6 %.

La plate-forme se rémunère par des frais d'audit, des frais de structuration, une commission de 5,5 % sur les sommes levées par les entreprises et des frais d'entrée de 2 % prélevés auprès des investisseurs.



L'agefi • 26.02.2015 • [Investbook](#)

## ● Technologie ● Digital

- L'avenir est au numérique pour Oddo Banque Privée



Pour regagner de la rentabilité et offrir de meilleurs services à ses clients, la banque s'est engagée dans un grand projet digital.

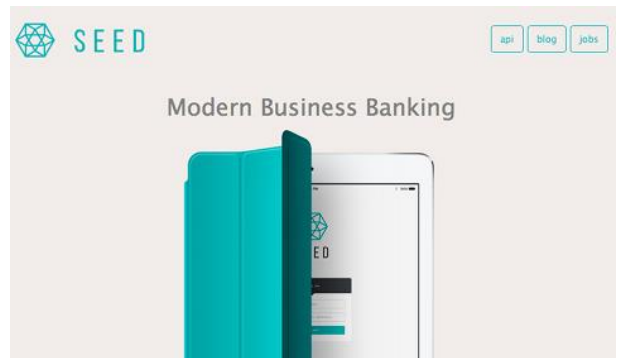
**Oddo Banque Privée** s'est ainsi lancée dans un projet numérique d'envergure. Avec 22 000 clients et 5,4 milliards d'euros d'encours sous gestion, la banque veut se donner les moyens « d'être plus proche de l'ensemble de [ses] clients et de fournir une information en temps réel plus ciblée en se dotant d'un outil complet de CRM ('customer relationship management') sur lequel nous pourrions bâtir un projet de 'big data' permettant de personnaliser la relation »,



détaille Laurent Bastin, directeur général d'Oddo Banque Privée.


Concrètement, l'établissement a choisi de transformer les obligations liées aux réglementations MIF et KYC (know your customer) en atouts pour collecter et exploiter les données sur ses clients. Dès le début de 2014, le processus de mise à jour des données client a été automatisé et dématérialisé afin que les rendez-vous avec les clients soient les plus productifs possibles. En parallèle, à partir de 2013, la banque a développé une application web afin de faciliter la relation et de mettre en valeur ses savoir-faire. Elle vient d'être enrichie des fonctionnalités transactionnelles pour la réalisation des opérations en quelques clics, sur ordinateur ou sur supports mobiles. Un outil de gestion de contenu est en cours d'intégration et permettra prochainement de pousser plus loin la personnalisation.

l'intégrant à ses processus internes et à son outillage existant. À terme, les clients bénéficieront d'un accès à divers produits d'autres fournisseurs (crédit, assurance...), à travers une place de marché intégrée à la plate-forme.



C'est pas mon idée • 22.02.2015 • [Seed, la banque « Simple » pour les entreprises](#)

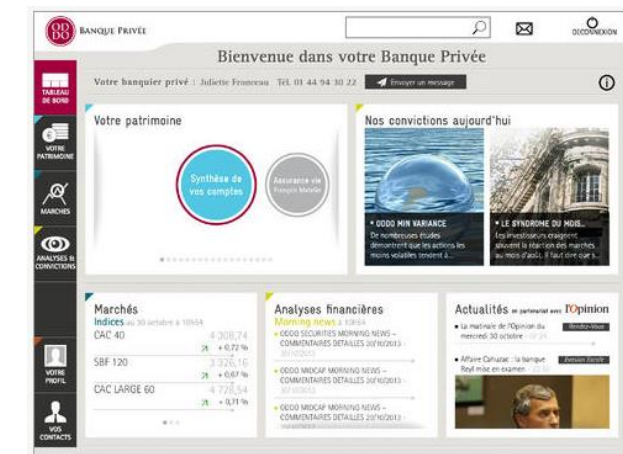
•• La distribution directe d'assurance avec Cocoon

 Le courtier Coverlife vient d'entrer de plain-pied dans la distribution directe d'assurance prévoyance et santé en lançant Cocoon. La souscription peut ainsi se réaliser entièrement en ligne ou directement par téléphone.

Pour répondre à cette approche cross-canal, Cocoon compte d'ores et déjà deux call-center dédiés, un troisième est en préparation. En à peine six mois, Coverlife est passé d'un plateau de cinq téléacteurs à Orléans à 100 aujourd'hui, dont une cinquantaine dédiés exclusivement à l'activité portée par Cocoon.



L'argus • 16.02.2015 • [La distribution directe d'assurance avec Cocoon](#)



L'agefi • 26.02.2015 • [Oddo Banque Privée et le numérique](#)

## • Distribution

•• Seed, la banque « Simple » pour les entreprises



Selon les fondateurs de Seed (deux anciens de « simple »), l'offre actuelle destinée aux entrepreneurs est standardisée et repose sur des outils informatiques dépassés et s'accompagnant d'un service client déficient.

Seed propose alors d'accompagner les entreprises à l'ère numérique en misant sur la qualité de service, le design et la technologie tout en promettant des coûts réduits (la gratuité des prestations courantes). La solution est avant tout construite autour d'APIs (Interfaces de Programmation Applicative), permettant à chaque utilisateur de l'adapter précisément à ses besoins, en



● Moyens de paiement

●● Google muscle son offre pour faire face à l'Apple Pay



Un accord dévoilé cette semaine entre **Google** et plusieurs grands opérateurs de téléphonie aux Etats-Unis a pour objectif de faire décoller son portefeuille électronique dénommé le « Google-Wallet ». L'acquisition d'une série de technologies et de brevets est annoncée par Google afin d'améliorer son portefeuille électronique ainsi que la préinstallation de l'application Google Wallet sur tous les smartphones vendus (date d'application prévue en 2015).



Les Echos • 23.02.2015 • [Google muscle son offre pour faire face à l'Apple Pay](#)

●● Les jeunes, cible privilégiée des portefeuilles électroniques



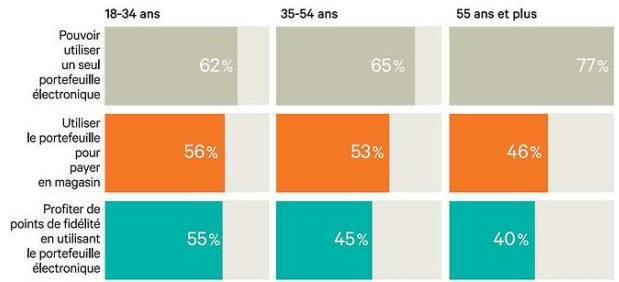
Face aux poids lourds de la banque ou d'Internet qui lancent leur solution de paiement, de petits acteurs se lancent avec la ferme intention de peser sur ce nouveau marché. « *Ce qui importe, ce n'est pas la taille mais la simplicité et la fluidité de la solution* », assure Cyril Chiche, président cofondateur de la solution de paiement, agréée par la Banque de France, **Lydia**. « *Lydia est un portefeuille électronique qui répond à ce cahier des charges. Notre intention est donc d'en faire le paiement mobile des 18-30 ans.* »

Les promoteurs du portefeuille électronique ciblent les campus (85 sont déjà équipés), notamment des grandes écoles via leur bureau des élèves, puis leur cafétéria et tout autre centre de consommation. Lancé en 2013, Lydia compte 65.000 utilisateurs. Désormais, l'objectif est de rendre Lydia opérationnel dans un tiers des situations de paiement de ces jeunes, niveau jugé déterminant pour l'adoption d'un moyen de paiement.

Le temps presse car d'autres acteurs, dont le groupe bancaire **BPCE** et sa solution S-money, visent aussi les jeunes. Mais Cyril Chiche se montre confiant : « *Certains jeunes disent "fais-moi un Lydia" pour "fais-moi un virement", on a créé une habitude* », assure-t-il.

« e-wallet » : ce qui fera la différence pour les consommateurs

Selon l'âge des répondants, en %



« LES ÉCHOS » / SOURCE: MC KINSEY & CO

Les Echos • 24.02.2015 • [Les jeunes cible privilégiée des portefeuilles électroniques](#)

●● Rentabiliweb conquiert le marché de l'acquisition

**Rentabiliweb**, grâce à **Be2Bill**, sa plate-forme d'encaissement et d'acquisition de paiements en ligne, et depuis peu en proximité, s'est arrogé 1,8% du marché de l'acquisition en deux ans. En 2014, Be2Bill a traité 920 millions d'euros de flux et signé avec de grands noms de l'e-commerce (lastminute, pap, pokerstars, allopeus), ce qui lui assure une croissance continue des encaissements pour 2015. Son offre crosscanal (encaissement en ligne et en magasin physique) a remporté l'adhésion de quelques belles enseignes comme Burger King, Bouygues Télécom ou Bagelstein..., soit 620 terminaux de paiement électroniques installés à fin 2014. La conquête devrait se poursuivre. Be2Bill est dimensionnée pour traiter jusqu'à 5 milliards d'euros de flux.



L'Agefi • 26.02.2015 • [Rentabiliweb conquiert le marché de l'acquisition](#)



## ● Réglementaire

### ●● Certificats mutualistes ou paritaires : le décret publié au Journal Officiel

Ces titres perpétuels à mi-chemin entre actions et obligations visent à renforcer l'accès aux capitaux des organismes concernés à savoir « les sociétés d'assurance mutuelles régies par le code des assurances, les sociétés de groupes d'assurance mutuelles (Sgam) du même code, mutuelles et unions régies par le livre II du code de la mutualité et institutions, unions et groupements paritaires de prévoyance régis par le livre IX du code de la sécurité sociale ». Ce dernier fixe notamment les règles relatives à l'émission et à la rémunération des certificats mutualistes ou paritaires dans les trois codes.

L'enjeu des certificats mutualistes ou paritaires est double : d'une part, élargir la palette des outils financiers de sociétés de personnes qui ne disposent pas de capital social ; d'autre part, les rendre « Solva 2-compatibles ». À la différence des titres participatifs ou subordonnés, ces certificats seront assimilables aux fonds propres de qualité maximale (fonds *core tier one*).

« Les premiers certificats mutualistes pourraient voir le jour début 2016 », indiquait récemment un observateur avisé du marché à l'Argus.



Agefi • 25.02.2015 • [Certificats mutualistes ou paritaires le décret publié au JO](#)

### ●● Les banques françaises jugent gérable le coût des règles du TLAC

Le TLAC, imposant aux grands établissements financiers de détenir, au plus tôt au 1<sup>er</sup> janvier 2019 suffisamment de fonds propres et de dette transformable en capital (*bail-inable*) en cas de résolution, paraît « gérable » selon les quatre banques françaises concernées.

BNP Paribas estime devoir lever 34 Mds€ sur les marchés financiers pour respecter un TLAC de 20,5% alors que Société Générale prévoit 20 Mds€ pour un ratio de 19,5%. Ces deux établissements estiment un

coût entre 50 et 60 M€ générés par le simple respect de cette exigence prudentielle.

Agefi • 25.02.2015 • [Les banques françaises jugent gérable le coût des règles du TLAC](#)

## ● Fusions-Acquisitions ● Partenariats

### ●● Cetelem ajoute le canal bancaire à son dispositif commercial en Espagne



Le partenariat signé avec Cajamar permettra à la filiale de crédit à la consommation de BNP Paribas de vendre ses produits à travers 1 300 agences.

Pour matérialiser leur accord, les deux partenaires ont créé une société commune, détenue à 51% par Cetelem, qui en désignera le directeur général. « *Sur nos principaux marchés, notre objectif est de disposer des quatre canaux de commercialisation: les partenariats dans la distribution, l'automobile et la banque ainsi que la commercialisation de crédits en direct, le tout avec une composante de plus en plus digitale. L'Espagne est une géographie où nous manquait le canal de distribution bancaire* », explique Alain Van Groenendael, directeur général délégué de BNP Paribas Personal Finance.

L'agefi • 24.02.2015 • [cetelem ajoute le canal bancaire à son dispositif commercial en espagne](#)

### ●● Vers une Sgam entre la Maif et la Mutuelle des sportifs

Les deux mutuelles, qui officialisent un partenariat commercial dans le sport et la santé, ont amorcé des discussions en vue d'une intégration plus poussée. Un rapprochement qui pourrait prendre la forme d'une société de groupe d'assurance mutuelle (Sgam).

Le groupe Maif et la Mutuelle des sportifs (MDS), mutuelle du livre II dédiée à la prévoyance accidents des sportifs, ont conçu une garantie baptisée « Sport sur ordonnance » et qui a vocation à être incluse dans les contrats des sociétaires Maif sans supplément de cotisations.

« *Nous réalisons actuellement 6 M€ en prévoyance sportive. A fin 2015, l'apport de la Maif et de mutuelles 45 devrait nous permettre de dégager près de 10 M€ de primes* », indique Isabelle Spitzbarth, directeur général de la MDS. La mutuelle était notamment en quête de nouvelles alliances au plan commercial depuis l'arrêt de son accord avec la Banque postale.



Un choix dicté avant tout par Solvabilité 2 au regard de la MDS qui s'estime trop petite pour affronter seule l'évolution réglementaire. Cette décision s'inscrit également en cohérence avec la logique affinitaire des deux mutuelles sur la cible associative et sportive. Et pour cause : la Maif couvre actuellement environ 125 000 associations et clubs en dommages. Deux mois à peine après sa sortie de **Sferen**, la Maif serait donc prête à former une nouvelle Sgam.



L'argus • 18.02.2015 • [Vers une Sgam entre la Maif et la Mutuelle des sportifs](#)

●● Assurance vie : Société générale va racheter les parts d'Aviva dans Antarius

D'ici deux ans, **Antarius**, la société détenue aujourd'hui à parts égales par **Aviva Vie** et par **Crédit du Nord**, le réseau bancaire appartenant au groupe **Société générale**, sera entièrement contrôlée par ce dernier. Le groupe bancaire en effet annoncé, mercredi 25 février 2015, qu'il allait exercer son option d'achat concernant la **participation** de 50% qu'Aviva Vie, la société d'**assurance vie** d'Aviva France, détient dans Antarius.

A travers cette opération, le groupe Société générale entend accélérer sa croissance en assurance. « Cette acquisition permettra de renforcer significativement les positions de la ligne de métier Société générale Insurance : les encours d'Antarius, d'un montant de 10,5 Md€ à fin 2013, lui permettront de franchir le seuil des 100 Md€ », indique le groupe dans un communiqué.

**Antarius**  
Groupe Crédit du Nord



L'argus • 26.02.2015 • [Société générale va racheter les parts d'Aviva dans Antarius](#)



**Le conseil sur-mesure pour transformer et optimiser vos environnements bancaires les plus complexes**

**csaconsulting** est devenu en 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.



Nos consultants sont experts en Relation Client & Distribution Multicanal, Performance Opérationnelle, Payments & Cash Management et Maîtrise des Risques & Contrôle Interne.