

Le Bulletin de Veille

20 mai 2016
Numéro 248

| | | | |
|--|----------|---|----------|
| Insolite | 2 | Paiements | 4 |
| Et si vous arrêtiez de fumer grâce à votre banquier ?... | 2 | BPCE : S-Money achète Depopass et se lance dans les transactions automobiles | 4 |
| Actualités | 2 | BNP Paribas et Carrefour préparent leur arrivée dans le paiement mobile..... | 5 |
| Drones : des usages à fort potentiel pour l'assurance .. | 2 | Paylib lance son service de paiement mobile sans contact | 5 |
| Les mutuelles créent l'Association des assureurs mutualistes (AAM)..... | 2 | Réglementaire | 5 |
| Offres | 2 | Les banques hésitent encore sur l'exploitation des « datas » clients | 5 |
| La Banque Populaire lance une offre régionale aux entreprises en procédure collective..... | 2 | Les priorités du gendarme des marchés financiers pour 2016 | 5 |
| BNP Paribas et Legalstart.fr s'associent pour faciliter la création d'entreprise..... | 3 | Rapprochements | 6 |
| Distribution | 3 | CompareLend et LeLynx.fr tissent un partenariat sur le financement d'entreprises..... | 6 |
| Les banques de financement et d'investissement pourront-elles passer à l'omnicanal ? | 3 | Macif et Matmut : les deux mutuelles d'assurance stoppent leur rapprochement | 6 |
| Crédit conso : plus besoin d'imprimer sa demande chez Franfinance..... | 3 | Arkéa et le reste du Crédit Mutuel campent sur leurs positions respectives | 6 |
| La nouvelle révolution bancaire : le crédit en ligne | 4 | | |
| Digital | 4 | | |
| Sberbank s'aventure dans le « tchat-commerce » | 4 | | |
| BNP Paribas : une clé digitale pour des virements plus sûrs | 4 | | |



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.



Insolite

19 mai 2016 • Les Echos

Et si vous arrêtiez de fumer grâce à votre banquier ?

Inventons une application mobile pour arrêter de fumer, elle-même connectée à un compte bancaire.

Lors de son installation, il serait demandé au fumeur d'évaluer sa consommation de cigarettes, ainsi que le temps qu'il juge nécessaire pour arrêter de fumer. L'application mobile lancerait alors un défi et proposerait un objectif d'économies.

Si le fumeur a tenu la journée sans fumer, l'application débitera le montant qu'il aurait dépensé en cigarette sur son compte courant, pour le placer sur un compte spécifique, qui pourrait être rémunéré. A l'échéance, si l'objectif est atteint, la somme sera reversée à l'utilisateur, avec les intérêts correspondants. Dans le cas contraire, la somme sera versée intégralement à une association caritative.

Les banques pourraient utiliser ce service qui exploite directement leur expertise de gestion de compte pour communiquer positivement et s'inscrire comme un acteur de santé très particulier, tout en proposant un service réellement innovant à leurs clients. ●●●

Actualités



17 mai 2016 • L'Argus de l'Assurance

Drones : des usages à fort potentiel pour l'assurance

Le marché mondial des drones commerciaux est évalué à 127 milliards de dollars à l'horizon 2020 dont 6,8 milliards pour le seul secteur de l'assurance.

Dans l'assurance, le potentiel des drones est évalué à 6,8 milliards de dollars par PwC, sachant qu'ils peuvent être utilisés sur le plan de la prévention (surveillance de zones à risques), de l'analyse des risques en amont de la souscription (évaluation de l'état d'un site ou d'un bâtiment) ou encore de la gestion de sinistres (vérification et évaluation des dommages).

Cependant, l'essor ou non des drones à titre commercial dépendra de l'évolution du cadre réglementaire. Une proposition de loi « relative au renforcement de la sécurité de l'usage des drones civils », qui viendra en complément la réglementation déjà en vigueur depuis 2012, est ce moment examinée au Sénat. ●●●

19 mai 2016 • Assurance & Banque 2.0

Les mutuelles créent l'Association des assureurs mutualistes (AAM)

Mercredi 18 mai a marqué la naissance officielle de l'Association des assureurs mutualistes, pôle mutualiste constitué au sein de la Fédération française de l'assurance.

L'AAM a vocation à incarner le rapprochement historique de leur famille et leur permettra « de promouvoir la sensibilité mutualiste ». D'ores et déjà, une gouvernance a été mise sur pied par l'Assemblée générale constitutive.

A travers l'AAM, les mutuelles entendent garder leur voix singulière. Comme elles l'expliquent dans un communiqué, « elles auront une maison commune, signe de leur unité, qui aura pour principales missions de constituer une force de proposition, ainsi qu'ont toujours su l'être les mutuelles d'assurance, coordonner les positions des acteurs mutualistes à prendre dans le cadre de la FFA, participer en France aux travaux du secteur de l'économie sociale [...], dialoguer avec les partenaires opérateurs d'assurance de l'économie sociale, notamment la FNMF, s'impliquer dans les travaux des organisations mutualistes en Europe via l'Amice et au plan international via l'Icmif. » ●●●

Offres

17 mai 2016 • Les Echos

La Banque Populaire lance une offre régionale aux entreprises en procédure collective

La Banque Populaire Bourgogne Franche-Comté, qui revendique 85 000 entreprises clientes vient de créer une agence baptisée BFC Accompagnement, dédiée à l'accompagnement des procédures collectives.



L'offre intègre l'ouverture d'un compte courant et la mise en place de moyens de paiement adaptés. La banque financera le cycle d'exploitation par affacturage, escompte, Dailly ou encore avance sur stock, ainsi que l'investissement productif par crédit-bail, voire crédit plus classique avec l'accord de l'administrateur judiciaire.

L'idée est de travailler avec les cinq administrateurs judiciaires qui officient dans la région. « Nous les avons rencontrés et formerons un tandem aux côtés de l'entreprise », souligne Claude Nicpon, le directeur des engagements et responsable de BFC Accompagnement. Concernant les tarifs appliqués, une grille tarifaire standard à toutes les banques pour les agios et autres commissions sera créée. L'objectif est de préserver les chances d'une entreprise sur deux engagée dans un règlement judiciaire ou bénéficiaire d'une sauvegarde. ●●●

Vos documents juridiques en quelques clics

Legalstart.fr gère toutes vos formalités juridiques
Plus simple, plus rapide, moins cher

→ Vous souhaitez :

Créer une entreprise >

Créer une association >

Protéger une marque >

Récupérer une facture impayée >

Recruter un salarié >

Modifier vos statuts >

18 mai 2016 • FinYear

BNP Paribas et Legalstart.fr s'associent pour faciliter la création d'entreprise

BNP Paribas et Legalstart.fr, leader français des solutions juridiques en ligne pour les professionnels, ont signé un partenariat pour simplifier les démarches de création d'entreprise.

Legalstart.fr dématérialise les formalités administratives et propose des services en ligne permettant aux entrepreneurs de gérer eux-mêmes leurs besoins juridiques.

Sur legalstart.fr, au moment de créer sa société en ligne, il est proposé au porteur de projet d'être mis en relation avec un conseiller BNP Paribas pour l'ouverture de son compte professionnel adapté à ses besoins. Aussi la Banque met à disposition de ses clients professionnels sur son site mabanquepro.bnpparibas la gamme de services legalstart.fr, comme la modification des statuts de la société, le dépôt de marque ou encore la rédaction de contrat de travail.

« Dans le cadre du programme Ambitions Pro, BNP Paribas a pour objectif d'acquérir 150 000 nouveaux clients professionnels et TPE d'ici 2019. » déclare Eric Champiau, Responsable de la Clientèle des TPE et Professionnels de la Banque de Détail en France de BNP Paribas. ●●●

Distribution

19 mai 2016 • La Tribune

Les banques de financement et d'investissement pourront-elles passer à l'omnicanal ?

Le modèle traditionnel des banques d'investissement et de financement, orienté produit, est de moins en moins adapté à la multiplicité des canaux que l'on voit émerger aujourd'hui.

Le passage à l'omnicanal implique une transformation en profondeur de l'organisation. Les banques doivent ainsi formuler une proposition de valeur orientée client, qui devra s'appuyer

sur un modèle organisationnel non plus en silos métiers mais organisé autour de besoins.

Les banques devront également faire évoluer leur force commerciale, en mettant en place des équipes « orientées client » et non plus centrées produit. La question de leur expertise produit mais aussi technologique (ex : data scientists...) et de leur modèle opérationnel (approche 24/7 ou « follow the sun ») se posera alors.

Enfin, il n'y a pas d'omnicanalité sans le support de trois types de technologies : L'Automated Contact Distribution (ACD), qui sert à router automatiquement les contacts entre les différents canaux et définir des règles d'organisation. Le Customer Relationship Management (CRM), qui permet d'avoir une vue 360° du client. Et enfin le Big Data & Analytics, qui permet la réduction des coûts par client, ainsi que la détection de nouvelles opportunités de vente. ●●●

Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.



LE PRÊT TRAVAUX EN 30 SECONDES CHRONO

EN SAVOIR + >



LE PRÊT AUTO EN 30 SECONDES CHRONO

EN SAVOIR + >



LE PRÊT PERSO EN 30 SECONDES CHRONO

EN SAVOIR + >

20 mai 2016 • C Banque

Crédit conso : plus besoin d'imprimer sa demande chez Franfinance

La filiale de crédit à la consommation de Société Générale, Franfinance, propose désormais la signature électronique pour « tous les types de crédit », et pour tous les internautes, déjà clients ou non.



La procédure de demande de crédit en sept étapes nécessite de remplir un formulaire, de télécharger des pièces justificatives et de valider la procédure grâce à un code reçu par SMS. Suite à quoi le numéro de contrat permet de suivre l'avancée du dossier, qui doit être étudié « sous 48 heures » promet aussi Franfinance.

La société a dans un premier temps déployé une solution de dématérialisation auprès de ses prescripteurs. Début 2015, un procédé dématérialisé a été étendu à la relation client par téléphone, avant d'être déployé sur internet fin mars 2016.

« Nos clients n'ont plus besoin d'imprimer et d'envoyer des documents pour finaliser leur dossier », rappelle François Tissier, directeur des ressources du système d'information de Franfinance, « Des tâches fastidieuses qui, éliminées de l'équation, nous ont permis d'augmenter de manière considérable notre taux de retour. » ●●●

17 mai 2016 • Express Business

La nouvelle révolution bancaire : le crédit en ligne

Dans certains pays il est maintenant possible de souscrire un crédit en ligne avec son smartphone en quelques minutes sans remplir les habituels formulaires.

Ces start-ups qui révolutionnent le secteur du crédit, utilisent un algorithme qui examine différents indices permettant d'apprécier la solvabilité du demandeur, comme son identité et son emploi déclaré sur les réseaux sociaux. D'autres sont plus subjectifs : Par exemple, un utilisateur qui aurait tendance à copier-coller son adresse email serait jugé plus suspect, parce que cela pourrait signifier qu'il a créé cette adresse ad-hoc pour solliciter un crédit.

Les détracteurs de ce système pointent une nouvelle intrusion dans la vie privée et l'arbitraire des décisions algorithmiques. Cependant, la suppression de l'intervention humaine permet souvent de profiter de taux d'intérêt plus avantageux et d'obtenir un crédit bien plus rapidement. ●●●

Digital



15 mai 2016 • C'est pas mon idée !

Sberbank s'aventure dans le « tchat-commerce »

L'application de la banque russe proposera, outre une fonction classique de tchat entre personnes, une véritable plate-forme d'interactions avec des entreprises.



Grâce à l'application **Sberbank Messenger**, les utilisateurs pourront commander toutes sortes de produits et services auprès de partenaires de confiance. Selon les fournisseurs et les besoins, les échanges de messages seront pilotés, au choix, par un assistant virtuel et/ou par un conseiller.

La banque sera elle, présente sous les traits d'un assistant automatique dédié, prêt à exécuter des opérations courantes telles que virements ou paiements de factures. Les clients auront également la possibilité de dialoguer avec un conseiller. Surtout, l'ensemble des transactions effectuées sur l'application profiteront des capacités de paiement sécurisé de l'établissement.

Il s'agit là du principal argument susceptible de convaincre les consommateurs et les marchands de préférer un outil fourni par une banque à une messagerie généraliste qui offre finalement les mêmes opportunités. Il restera à voir si cet avantage est suffisant pour imposer une nouvelle solution. ●●●

17 mai 2016 • C Banque

BNP Paribas : une clé digitale pour des virements plus sûrs

BNP Paribas vient d'innover dans le domaine de l'authentification numérique, en proposant à ses clients et à ceux d'**Hello Bank**, d'activer gratuitement une « clé digitale », destinée à sécuriser opérations en ligne les plus sensibles.



Cette solution est destinée à sécuriser l'ajout d'un compte bénéficiaire externe pour les virements. Traditionnellement, cet ajout était sécurisé par l'envoi d'un code à usage unique par SMS, mais certains pirates vont jusqu'à détourner la ligne téléphonique de leur victime pour pouvoir récupérer ces codes, et initier des virements frauduleux.

Grâce à la « clé digitale », en cas d'ajout de bénéficiaire, sur ordinateur ou tablette, la banque est alors capable de reconnaître que le smartphone sur lequel la notification est envoyée est bien celui de son client. Impossible, donc, de valider l'opération sans être effectivement en possession du mobile. Grâce à cette sécurité renforcée, les clients qui l'activent peuvent bénéficier d'un plafond de virement plus élevé, allant de 10 000 à 20 000 euros au lieu des 6 000 euros habituels. ●●●

Paie m e n t s

18 mai 2016 • ZoneBourse

BPCE : S-Money achète Depopass et se lance dans les transactions automobiles

S-Money, filiale de **BPCE**, a annoncé le rachat de la start-up **Depopass** et de sa solution de transfert d'argent pour la vente de véhicules d'occasion.



L'acquisition d'une majorité du capital de Depopass par S-Money vise à « créer un acteur majeur, qui soit leader dans la digitalisation des transactions de gros montants, en particulier pour l'achat de véhicules d'occasion », a déclaré Nicolas Chatillon, président de S-Money.

Créé en juin 2015, Depopass joue le rôle de « tiers de confiance » dans les ventes de véhicules d'occasion en vérifiant les identités des deux parties et en bloquant les fonds jusqu'à la confirmation de la remise du véhicule à l'acheteur. Le groupe BPCE espère ainsi « constituer une alternative digitale crédible au chèque de banque », dont l'usage a diminué de 30% en 5 ans.

Selon le succès ou non de cette stratégie, « le moment venu nous réfléchissons à envisager sa distribution dans nos deux grands réseaux, **Banque Populaire** et **Caisse d'Epargne** », a prévenu M. Chatillon. ●●●



DES SERVICES MOBILES
MULTI-MARCHANDS



18 mai 2016 • FrenchWeb

BNP Paribas et Carrefour préparent leur arrivée dans le paiement mobile

« Wa ! ». Telle est la marque que **BNP Paribas** et **Carrefour** ont retenu pour lancer leur offensive dans le paiement mobile en France.

L'ambition de cette application mobile universelle est de permettre aux particuliers de régler leurs achats directement depuis un smartphone, peu importe leur banque. Un « code personnel » permettra ainsi d'effectuer des transactions chez les commerçants. Le service embarque aussi un outil de gestion des programmes de fidélité ainsi que de couponing.

« *Le commerce connecté ouvre le champ d'une nouvelle relation client, plus aboutie en matière de personnalisation, de mobilité, de simplicité, d'accessibilité et d'utilité* », assurent les deux entreprises.

Avec un tel positionnement, BNP Paribas et Carrefour se lancent sur un marché déjà convoité par d'autres acteurs. **Fivory**, en partenariat avec le **Crédit Mutuel-CIC** développe par exemple une application mobile qui combine déjà paiement mobile et programme de fidélité. ●●●

19 mai 2016 • Boursier.com

Paylib lance son service de paiement mobile sans contact

Fort de l'appui de 5 réseaux bancaires, l'app **Paylib** (paiement électronique et e-wallet) s'ouvre au sans contact pour les achats effectués chez les commerçants équipés de TPE compatibles.



BNP Paribas, La Banque Postale, Société Générale, Crédit Mutuel Arkéa et le groupe **Crédit Agricole** confirment leur ambition d'asseoir Paylib comme un standard du paiement simple, sécurisé, innovant et lancent Paylib

sans contact.

Ainsi, dès la fin de l'année 2016, Paylib sans contact permettra, à tous les clients des banques Paylib équipés d'un smartphone NFC (Near Field Communication) doté d'une version Android compatible, de payer avec leur mobile, pour tous les achats, y compris supérieurs à 20 euros, chez les commerçants équipés

de terminaux de paiement sans contact, en France comme à l'étranger. Les premiers pilotes seront déployés sur le terrain, dans les tous prochains jours...●●●

Réglementaire

19 mai 2016 • Les Echos

Les banques hésitent encore sur l'exploitation des « datas » clients

L'**Autorité bancaire européenne** ouvre une consultation sur les « données clients » des banques. Les informations liées aux paiements et à la consommation forment le nerf de la guerre.

Les banques « *utilisent déjà les données des clients dans une démarche marketing classique. Mais leur approche reste encore peu développée dans l'exploitation des données issues des paiements ou des connexions des utilisateurs à leur espace client en ligne* », souligne **Nathalie Beaudemoulin**, directrice adjointe à l'**ACPR**.

En interne, les données peuvent servir à améliorer la connaissance du risque, construire un programme de fidélisation ou encore « pousser » vers le client les produits qui lui correspondent le plus.

En externe, la banque peut par exemple imaginer des systèmes de « cash back » ou de coupons de réduction comme a commencé à le faire **LCL** avec son programme **Avantage+**. Pour des raisons d'éthique et de réputation, la vente pure et simple d'informations comme aux Etats-Unis paraît plus difficile. Les banques devront également répondre à la problématique du vol massif de données qui serait particulièrement mal vécu. ●●●

18 mai 2016 • Les Echos

Les priorités du gendarme des marchés financiers pour 2016

Le régulateur veut anticiper les risques associés aux taux bas. Il sera vigilant sur la commercialisation des produits complexes sur les changes.

Au cœur des priorités du régulateur, figure la prévention, auprès des sociétés de gestion, des risques associés aux politiques monétaires accommodantes et aux taux d'intérêt bas.

Le régulateur veut aussi continuer à favoriser la compétitivité de la place de Paris, et a ainsi lancé un groupe de travail sur l'attractivité des fonds français à l'international, ainsi qu'une initiative visant à faciliter l'agrément et le suivi des FinTech.

Il sera également vigilant quant aux risques de commercialisation abusive sur le Forex. Le projet de **loi Sapin 2** prévoit une

disposition permettant d'interdire la publicité sur Internet pour ce genre de produits hautement risqués.

Enfin, le régulateur sera attentif à l'évolution d'une proposition de loi sur les autorités administratives indépendantes qui voudrait disqualifier du collège de l'AMF toute personne « *qui a un intérêt dans le monde régulé* ». ●●●

Rapprochements



18 mai 2016 • Assurance & Banque 2.0

CompareLend et LeLynx.fr tissent un partenariat sur le financement d'entreprises

LeLynx.fr s'allie à la start-up CompareLend afin de permettre à de nombreux utilisateurs de comparer les offres de crowdlending dédiées aux entreprises.

Les utilisateurs du comparateur auront la possibilité de passer au crible les offres de crowdlending et choisir celles qui correspondent le plus à leurs besoins.

Pour Diane Larramendy, CEO de LeLynx.fr, « *L'apparition de cette nouvelle plate-forme sur notre site apportera une plus grande visibilité à notre partenaire, et nous continuerons ainsi à enrichir notre gamme de produits de comparaisons proposés à nos utilisateurs.* ».

« *En comparant les plates-formes de crowdlending, CompareLend.com facilite la réalisation de projets aussi bien individuels que professionnels, et ainsi contribue à soutenir la croissance. Ce partenariat avec LeLynx.fr va nous permettre d'élargir notre champ d'action vers des utilisateurs encore peu informés.* », ajoute Adrien Lhabouz, CEO de CompareLend. ●●●

15 mai 2016 • L'Argus de l'Assurance

Macif et Matmut : les deux mutuelles d'assurance stoppent leur rapprochement

La constitution d'un grand assureur mutualiste comparable à Covéa ne verra sans doute pas le jour à moyen terme.

Les deux assureurs mutualistes devaient se muer en Sgam sous une entité commune **Sferen**, autrement dit un groupe unique au sens de **Solvabilité 2** : gouvernance commune, solidarité financière, mise en commun de moyens ... Mais un conseil d'administration de Sferen, aurait acté la fin du processus de rapprochement entre les deux maisons, du moins sous sa forme initiale.

L'arrêt du chantier s'expliquerait selon certains par l'appétit démesuré de **Macif** en matière de gouvernance tandis que d'autres avancent des « *difficultés à dialoguer entre les dirigeants des deux maisons* ».

Les deux parties vont cependant réfléchir aux moyens de conserver les partenariats existants (Inter Mutuelles Assistance, Inter Mutuelles Entreprise, Sferen Réparation...) sous une forme moins intégratrice, de type Groupement d'assurance mutuelle (GAM), ce que la réglementation permet. ●●●

19 mai 2016 • L'Agefi

Arkéa et le reste du Crédit Mutuel campent sur leurs positions respectives

La Confédération du groupe a voté la réforme de ses statuts et rejeté les nouvelles demandes de sécession du groupe breton.



Jean-Pierre Denis, président du **Crédit Mutuel Arkéa**, a proposé à la Confédération du groupe de s'accorder, avant le 26 mai, sur le principe d'une « *séparation ordonnée* ». En échange du retrait des procédures juridiques qu'il a intentées, Arkéa réclame sa reconnaissance par la loi en tant qu'organe central séparé, mais veut que ses fédérations et caisses locales puissent continuer à utiliser la marque **Crédit Mutuel**, ce que le reste du groupe conteste.

Arkéa souhaite aussi signer un pacte de non-agression commerciale. Le Crédit Mutuel s'engagerait à ne pas intervenir dans les onze départements couverts par les trois fédérations d'Arkéa, et à l'inverse ce dernier n'irait pas empiéter sur le reste du territoire sous le nom Crédit Mutuel. La Confédération lui oppose une fin de non-recevoir, rappelant « *son souhait de préserver l'intégrité territoriale du Crédit Mutuel représenté par la Confédération nationale* ». ●●●