

Le Bulletin de Veille

18 mars 2016

Numéro 240

Insolites	2	Comment Allianz joue des big data pour agir sur les comportements au volant	4
« Apocalypse now » dans la politique monétaire	2	Paiements	5
Paiement en ligne : les pubs de Klarna entre absurdité et fluidité	2	Paiements internationaux : Swift prépare sa mue 2.0 ..	5
Actualités	2	Le paiement mobile disponible dans toutes les stations-services Total	5
Euronext étudie trois options pour son avenir	2	Pour lutter contre la fraude, des banques proposent le blocage du paiement en ligne.....	5
BNP Paribas en quête d'un partenaire en assurance dommages en France	2	Le paiement par selfie peut bien être le futur des achats en ligne	5
Natixis accélère dans la finance de marché	3	Réglementaire	6
Offres	3	Terrorisme : Repérer les flux bancaires suspects tourne au casse-tête	6
Suravenir et Marie Quantier lancent un contrat d'assurance vie en ligne	3	Rapprochements	6
Distribution	3	Société Générale rachète Kleinwort Benson à Oddo.....	6
Heoh lève 2,3 millions d'euros pour déployer sa solution de don multicanale.....	3	Blockchain : France Blocktech et Sharing Value signent un partenariat.....	6
BRMS : APRIL Moto veut simplifier la vente en ligne	4		
Digital	4		
La disruption digitale bouleverse l'horlogerie et la finance.....	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. 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.



Insolites

14 mars 2016 • Les Echos

« Apocalypse now » dans la politique monétaire

Des billets qui tombent du ciel ! Le patron de la BCE, Mario Draghi, juge le concept d' « **helicopter money** » intéressant pour relancer la demande.

Imaginez un petit matin le vrombissement assourdissant des hélicoptères qui vous pousse à ouvrir la fenêtre pour apercevoir d'authentiques **billets de banque tomber du ciel...** Interrogé sur cette idée saugrenue, Mario Draghi, l'a jugée « *très intéressante, mais nous n'avons pas encore vraiment étudié le concept* ». ●●●



15 mars 2016 • Billet de banque

Paiement en ligne : les pubs de Klarna entre absurdité et fluidité

Stratégie réussie pour la société Klarna, son message publicitaire est clair : effectuer un paiement en ligne, c'est simple, facile et fluide...

Dans le premier spot, une râpe glisse délicatement le long d'un morceau de fromage, sous l'œil attentif des olives. Dans le deuxième, un objet non identifié se déplace à la manière d'un poulpe dans une piscine. Dans le dernier spot, un poisson glisse sur un toboggan et termine son parcours sur le parquet. Quel est le point commun entre ces 3 spots ? Il ne se passe rien, absolument rien mais tout à l'air de parfaitement glisser.

Fondée en Suède en 2005, la société **Klarna propose au consommateur de ne régler son achat qu'après réception de son produit.** C'est donc **Klarna qui avance l'argent.** Le client procède alors au paiement dans les 14 jours qui suivent la réception de son produit. **La société prélève une commission de 3% sur chaque vente.**

Pour l'instant, le service est disponible en Suède, Norvège, Finlande, Danemark, Allemagne, Pays-Bas et Autriche. Il n'est malheureusement pas prévu que Klarna débarque en France.

En Suède, l'entreprise peut, simplement en utilisant le numéro d'identité du client, avoir accès à son adresse et à son

historique de crédits. Elle peut ainsi s'assurer qu'elle obtiendra effectivement le remboursement des sommes qu'elle avance. En France, un tel dispositif n'existe tout simplement pas. ●●●

Actualités

16 mars 2016 • Les Echos

Euronext étudie trois options pour son avenir

Face au projet de mariage entre Londres et Francfort, Euronext a mandaté deux banques-conseils et aurait identifiés 3 pistes de défense.



La **première piste**, la plus évidente, serait de fédérer d'autres Bourses isolées en Europe, à commencer par la Bourse de Madrid.

Le **deuxième axe stratégique à l'étude**, serait de se renforcer dans les infrastructures de marché, comme les plates-formes de compensation et la conservation des titres.

La **troisième piste**, plus longue et plus audacieuse pourrait être au cœur de son plan stratégique, serait d'investir dans les nouvelles technologies et les plates-formes ouvertes d'enregistrement des transactions dites de « blockchain ».

En fait, tout dépendra en réalité de la forme finale du deal entre **LSE** et **Deutsche Börse**. Le scénario d'un échec est d'ailleurs aussi envisagé par **Euronext** et ses conseils. ●●●

16 mars 2016 • Les Echos

BNP Paribas en quête d'un partenaire en assurance dommages en France

BNP Paribas a lancé une consultation pour trouver un nouveau partenaire en assurance dommages dans l'Hexagone.



A ce stade, rien ne dit que le partenariat actuel, qui prend la forme d'une coentreprise entre **BNP Paribas Cardif** et **AXA**, ne survivra pas, même si ses résultats apparaissent décevants, **BNP Paribas étant très loin des parts de marché** des principaux réseaux bancaires qui disposent d'une offre d'assurance dommages comme **Crédit Agricole Assurances** ou **Les Assurances du Crédit Mutuel**.

Un spécialiste du dossier a confié au quotidien financier que ce type d'appel d'offres est prisé car plutôt rare : le dernier remonte à plusieurs années, lorsque Groupama avait raflé le partenariat mis en jeu par **La Banque Postale**. ●●●

15 mars 2016 • Zone bourse

Natixis accélère dans la finance de marché

Pour mieux accompagner ses clients en approfondissant le dialogue stratégique, franchir une nouvelle étape dans la mise en œuvre du modèle « Originate to Distribute » et accentuer le développement de ses métiers à l'international, Natixis prévoit de mettre en œuvre un projet de nouvelle organisation de la Banque de Grande Clientèle.



Natixis a annoncé mardi créer deux nouveaux pôles métiers au sein de sa banque de grande clientèle, dont le but est **de financer plus facilement les crédits par les investisseurs, et moins sur son bilan.**

Le premier pôle, baptisé « global finance », regroupera toute la chaîne logistique du financement sur les marchés des crédits peu liquides (essentiellement les financements sur actifs immobiliers, les infrastructures, les matières premières, etc.). Le second, « investment banking », sera concentré sur les crédits les plus facilement négociables et déjà très largement désintermédiés comme les prêts aux entreprises ou d'acquisitions avec de la dette (LBO).

« Nous basculerons d'une organisation où l'on distingue produits et clients, à une organisation davantage centrée sur les clients et la couverture des clients va devenir complètement transversale », explique François Riahi, co-responsable de la banque de grande clientèle de Natixis. ●●●

Offres

GÉNÉRER DE LA PERFORMANCE EN LIMITANT LE TEMPS À CONSACRER

- DIVERSIFICATION**
En 1 clic, contrôlez la diversification de vos investissements entre secteurs de l'économie et entre pays.
MODE D'EMPLOI
- MÉTÉO DES MARCHÉS**
Disposez d'une météo des marchés interactive pour suivre l'évolution de la santé de l'économie et éviter les crises financières.
MODE D'EMPLOI
- FLUCTUATIONS**
Bénéficiez d'une technologie unique de crash tests pour mesurer et contrôler votre budget de risque.
MODE D'EMPLOI
- DIVIDENDES**
Bénéficiez de notre connexion aux marchés des options pour estimer vos dividendes et ne pas oublier de les collecter.
MODE D'EMPLOI

17 mars 2016 • Argus de l'Assurance

Suravenir et Marie Quantier lancent un contrat d'assurance vie en ligne

Suravenir affiche sa conviction forte sur les fintech patrimoniales en lançant un contrat d'assurance vie en ligne, en partenariat avec la plateforme de conseil en investissements Marie Quantier.



Dans la logique des contrats en ligne de **Suravenir**, ce contrat multi supports baptisé « **l'assurance vie Marie Quantier I** », est à 0% de frais d'entrée, 0,1% de frais d'arbitrages et de 0,6% de frais de gestion sur les unités de compte et sur le fonds euro Suravenir rendement.

En s'appuyant sur la technologie développée par **Marie Quantier**, l'assuré pourra bénéficier d'un accompagnement dans son investissement puisque **la fintech** propose, moyennant un abonnement de **5,90€ par mois**, un concept de « **météo des marchés** » sur une interface interactive pour les clients qui peuvent ainsi construire le portefeuille d'investissement de leur contrat, en fonction de leur profil de risque.

Avec ce partenariat innovant, Suravenir entend poursuivre sa bonne dynamique en matière d'assurance en ligne. En 2015, ce segment du bancassureur a enregistré 1,25 Md€ de collecte. ●●●

Distribution

- Lors de votre passage en caisse, une invitation au don est affichée sur le terminal de paiement.
- Il vous suffit d'accepter le don en un clic avant de composer votre code de carte bancaire.
- Votre paiement correspond à la somme du montant de vos achats et à celui du don. Votre don sera intégralement reversé à l'association concernée.

15 mars 2016 • Assurance & Banque 2.0

Heoh lève 2,3 millions d'euros pour déployer sa solution de don multicanale

Grâce à cette levée de fonds, Heoh va renforcer le déploiement de sa première solution : la GoodTransaction dédiée aux commerçants de proximité et aux grandes enseignes.



Cette solution propose un circuit de collecte de fonds innovant, embarqué sur les terminaux de paiement ou à travers

le paiement en ligne.

Comme l'explique Ghislain d'Alançon, président et fondateur de Heoh, « *grâce à nos partenaires du monde du paiement (Ingenico Group, AVEO Groupe, banques...), nos partenaires techniques (IBM, Microsoft, Les Comptoirs, Astek...), nous avons développé une plate-forme d'intermédiation technologique financière et relationnelle inédite entre les commerçants, les consommateurs et les associations.* ».

L'ambition de Heoh est de collecter 60 millions de dons d'ici 5 ans. ●●●



Bonjour et bienvenue

Pour vous proposer notre **meilleure offre d'assurance MOTO en 2 MIN** merci de vous munir de :

- ▶ La **carte grise** ou la facture d'achat de votre véhicule
- ▶ Votre **permis de conduire**
- ▶ Votre **relevé d'information** (si vous en disposez)



1. Souscrivez



2. Imprimez



3. Roulez

17 mars 2016 • Assurance & Banque 2.0

BRMS : APRIL Moto veut simplifier la vente en ligne

Pour accélérer la vente en ligne de ses produits d'assurance, la filiale du grossiste a recours à la **solution de Progress Corticon (BRMS - Business Rules Management System)**.

Grâce à Progress Corticon, **APRIL Moto** développe une nouvelle génération de règles commerciales qui lui assureront une meilleure flexibilité tarifaire avec des temps de réponse courts. **Pensé pour être agile et tirer parti de futurs projets Big Data, ce moteur a la capacité d'exploiter de larges volumes de données dans le calcul des tarifs, pour proposer des contrats adaptés à chaque client.**

Pour Nicolas du Manoir, Vice-Président Régional France de Progress, « le marché de l'assurance est défini par les demandes croissantes des clients, l'évolution des réglementations gouvernementales et des modèles de tarifications agiles. Les entreprises opérant dans un marché dynamique et concurrentiel, doivent être équipées de solutions de pointe performantes afin de rester dans le haut de la vague. ».

Pour Frédéric Demazier, responsable des systèmes d'information d'APRIL Moto. « L'agilité de Process Corticon est un véritable atout pour nos partenaires web stratégiques, tels que les sites *Compareurs d'Assurance*, mais surtout pour nos clients qui vont pouvoir profiter de meilleurs tarifs. ».

Digital

14 mars 2016 • Le Temps ch.

La disruption digitale bouleverse l'horlogerie et la finance

Labels suisses, l'horlogerie et la finance ont été touchés par le même phénomène : la disruption digitale de leur

activité (l'irruption de l'Apple Watch pour l'industrie horlogère, et les robo-advisors pour la finance).

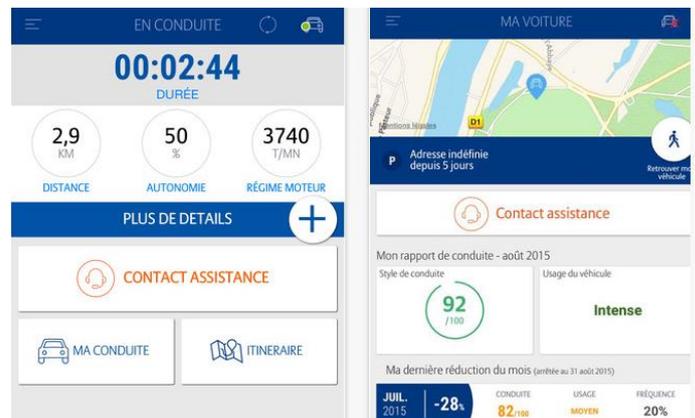
Il est frappant de constater que cette disruption obéit au même modèle, qu'elle s'attaque à l'horlogerie ou à la banque.

Première caractéristique : arrivée de nouveaux venus sans lien avec l'activité visée. L'Apple Watch n'est pas une montre mais un **iPhone de poignet**, inventé par un fabricant n'ayant jamais produit de montre. Idem en finance, peu de **FinTech**, produisant des algorithmes pour gérer votre portefeuille, ne viennent du monde bancaire.

Deuxième caractéristique : création d'applications améliorant les services proposés, les rendant plus accessibles et moins chers. Le « service » d'origine, donnant l'heure, peut soudain paraître trop cher pour nombre de consommateurs. Pourquoi dès lors acheter un tel objet? Avec une Apple Watch, vous êtes connectés à votre iPhone et au monde qui va avec, idem pour la finance avec les robo-advisors.

Troisième caractéristique : le risque d'obsolescence rapide d'un modèle d'affaire. Nous étions habitués à nous rendre au guichet d'une banque. La génération Z ne le veut plus. Les opérations bancaires doivent se faire via une application smartphone et leurs montres connectées servent pour « WhatsApp ».

Les réponses à donner par l'horlogerie et la finance face à une disruption digitale de leur activité sont à puiser dans leur héritage. Innovation, tradition, expérience et savoir-faire sont plus que jamais leurs plus sérieux atouts. ●●●



17 mars 2016 • L'Usine Digitale

Comment Allianz joue des big data pour agir sur les comportements au volant

Avec l'option « Conduite connectée », Allianz France propose à ses clients de poser dans leurs véhicules un boîtier connecté de TomTom. L'objectif est de les aider à améliorer leur conduite et de réduire leur prime d'assurance de 30%.



« Nous avons opté pour un dispositif minimaliste, **sans puce GPS**, plus adapté au type de services que nous voulions offrir et facile à poser dans le véhicule. **Nous ne voulions pas tracer les déplacements des clients** » affirme Delphine Asseraf, Directrice du Digital chez Allianz France.

Le boîtier de TomTom remonte, via le téléphone mobile, les informations sur le **nombre et l'intensité des virages, des freinages et des accélérations etc. ... Des données analysées sur les serveurs d'Allianz pour en sortir trois notes** sur le comportement au volant. Les résultats sont partagés alors avec le client à travers une application mobile compatible avec Android et iOS. **Le boîtier détecte également les chocs violents du véhicule, ce qui déclenche automatiquement un contact téléphonique** avec le conducteur et si besoin les services d'assistance d'urgence.

Depuis son lancement en **octobre 2015**, l'offre a été souscrite par près de **8 000 clients**. Pour l'assureur, l'enjeu est de se rapprocher des clients pour mieux les connaître et les fidéliser, avec, l'objectif de réduire les sinistres. ●●●

Paie m e n t s

14 mars 2016 • Les Echos

Paie m e n t s i n t e r n a t i o n a u x : S w i f t p r é p a r e s a m u e 2.0

Swift a lancé en décembre dernier un plan baptisé « **Global payment innovation initiative** » auquel se sont ralliées 45 banques.

21 banques lancent un pilote pour prouver que le réseau de banques correspondantes, reste pertinent et compétitif en réduisant les **échanges transfrontaliers à un seul jour ouvré**, au lieu de trois à neuf actuellement. « *La messagerie Swift n'est pas du tout en cause, ce sont les pratiques des banques qui doivent être réinventées* », souligne Thierry Chilosy, responsable Market initiatives chez Swift.

Les 21 établissements pilote se sont donc engagées, via un corpus de nouveaux accords de services multilatéraux proposés par Swift, à dépoussiérer leur fonctionnement pour fin septembre avant d'incorporer les 24 autres banques volontaires en 2017.

En parallèle, **Swift lance une réflexion pour définir une stratégie à cinq ans sur la manière dont la messagerie peut intégrer de nouvelles technologies (la Blockchain etc...) pour améliorer la qualité et le coût de son service.** ●●●

14 mars 2016 • Billet de banque

Le paiement mobile disponible dans toutes les stations-services Total

Afin d'accélérer les paiements en stations-services et de réduire par la même occasion les files d'attente en caisse, les clients pourront payer directement avec leurs mobiles jusqu'à **300€**, en saisissant un code confidentiel.



Concrètement, tous les achats, du carburant en caisse au sandwich-café dans les boutiques, pourront être directement réglés avec votre téléphone portable, grâce à la technologie sans contact.

Compatible avec les portefeuilles électroniques Orange Cash et Kix de BNP Paribas, Total annonce que les paiements via Apple Pay et Samsung Pay seront également pris en charge dès qu'ils seront disponibles en France. ●●●

14 mars 2016 • Le Figaro

Pour lutter contre la fraude, des banques proposent le blocage du paiement en ligne

De nouveaux outils sont mis à la disposition des clients des banques pour mieux sécuriser leurs paiements en ligne. Un dispositif utile mais qui sera loin d'éradiquer la fraude.

Avec son nouvel outil, le **Crédit Mutuel** permet au titulaire du compte, via son espace personnel ou son application mobile, de bloquer l'intégralité des paiements par carte bancaire. S'il décide lui-même de réaliser un paiement par carte, **il peut réactiver ce type de transaction juste avant sa propre utilisation, et la désactiver de nouveau juste après.** Une procédure de sécurisation qui avait déjà été initiée par la banque en ligne **Fortuneo**.

L'initiative du Crédit Mutuel sera sans doute efficace et mettra un peu plus les bâtons dans les roues des fraudeurs, mais il n'y a pas de recettes miracles. La désactivation ne sera qu'un outil de plus qui ne permettra pas de faire baisser drastiquement le niveau des fraudes. ●●●

15 mars 2016 • Slate ^{FR}

Le paiement par selfie peut bien être le futur des achats en ligne

Mastercard, Alibaba, Amazon et d'autres marques projettent la mise en place du paiement par reconnaissance faciale.

Amazon a **déposé un brevet** pour instaurer un nouveau mode de paiement en ligne ; le **selfie**. Cette nouvelle technologie peut être mise en place sur ordinateur, tablette, téléphone et

ordinateur portable, explique le texte accompagnant le dépôt de brevet.

Selon Amazon, la reconnaissance faciale est un moyen d'éviter les problèmes liés aux mots de passe comme les oublis, le piratage etc... Pour autant, le géant du commerce électronique n'est pas le seul à se lancer dans cette nouveauté. Fin février 2016, **MasterCard** annonçait qu'il allait bientôt permettre à ses utilisateurs de s'identifier grâce à leurs empreintes digitales ou à un selfie. En mars 2015, le fondateur du site de commerce chinois Alibaba avait évoqué aussi la possibilité de la reconnaissance faciale pour les utilisateurs de sa plateforme. ●●●

Réglementaire

15 mars 2016 • Les Echos

Terrorisme : Repérer les flux bancaires suspects tourne au casse-tête

Dans leur contribution à la lutte contre le financement du terrorisme, les banques cherchent à éviter l'excès d'informations.

Les banques doivent viser juste dans leur mission de profilage d'éventuels terroristes. La tâche n'est pas aisée car « *il ne s'agit pas d'argent d'origine criminelle investi dans l'économie légale, mais, c'est de l'argent légal, souvent de faible montant, destiné à financer des activités criminelles* », souligne Laurent Renaudot.

Les banques mettent donc en place des scénarios (retraits d'argent liquides incohérents avec les revenus, transferts internationaux inhabituels...) au risque de cibler trop large.

Pour gagner en efficacité, le **projet de loi** portant, entre autres, sur le financement du terrorisme – actuellement en discussion – prévoit que **Tracfin pourra signaler aux banques des personnes, des types d'opérations ou des zones géographiques à surveiller plus particulièrement**. ●●●

Rapprochements

15 mars 2016 • Les Echos

Société Générale rachète Kleinwort Benson à Oddo

Le groupe bancaire français entend étendre son activité de banque privée aux Royaume-Uni.



La banque française Société Générale a signé un accord avec le groupe financier Oddo pour mettre la main sur les activités de banque privée de Kleinwort Benson en Grande-Bretagne et dans les îles Anglo-Normandes

« Grâce à cette expertise, à l'adossement au groupe Société Générale et à son réseau international, le nouvel ensemble bénéficiera d'un positionnement privilégié pour poursuivre sa croissance », a commenté le directeur de Société Générale Private Banking, Jean-François Mazaud.

Société Générale Private Banking Hambros (SGPB Hambros), banque privée du groupe, ambitionne avec cette acquisition « de créer l'une des toutes premières banques privées sur le marché du Royaume-Uni ». ●●●

16 mars 2016 • Finyear

Blockchain : France Blocktech et Sharing Value signent un partenariat

Sharing Value, logiciel en ligne de valorisation financière développé par SAORI SAS, annonce un partenariat avec **France Blocktech**, l'association française des Start-up, acteurs et partenaires blockchain, ledger technologies et monnaies numériques.

En proposant une solution en ligne d'évaluation financière des entreprises du secteur de la blockchain, **Sharing Value** permet de franchir l'étape préalable indispensable à toutes campagnes de levée de fonds. Cet outil renforce la capacité d'expertise de **France Blocktech** et assure aux entreprises une prise en compte de tous leurs actifs immatériels stratégiques mais aussi de leurs perspectives de développement à moyen terme.

Des formations et expertises concernant ce sujet seront prochainement organisées par SAORI SAS avec **France Blocktech** pour ses membres. ●●●