

Le Bulletin de Veille

26 février 2016

Numéro 237

Insolite	2	Yousign signe une levée de fonds de 500 000 euros 4	
Quand une banque ouvre son capital à la foule..... 2		Apprendre à investir avec Stash 4	
Actualités	2	Paiements	5
La Banque Postale : Une banque 100 % digitale devrait voir le jour cette année 2		Natixis met les ultrasons au service du paiement 5	
Google ferme ses comparateurs 2		Apple finalise l'arrivée d'Apple Pay en France..... 5	
Offres	2	Réglementaire	5
Global Pro by Hiscox prend son envol 2		PEL : généralisation d'une prorogation tacite et plus stricte 5	
Mondial Assistance lance E-dépannage 3		Les autorités européennes lancent l'édition 2016 des stress tests bancaires..... 5	
Distribution	3	IFRS 16 : Révolution feutrée dans le monde du leasing pour les bailleurs..... 6	
BNP Paribas Banque Privée créé un espace « gestion de fortune » à Nantes 3		Rapprochements	6
Le smartphone pour remplacer la carte bancaire au distributeur de billet..... 3		Orange tente de monter en gamme en Afrique 6	
Digital	3	Safran et Visa ont annoncé un partenariat lors du « Mobile World Congress » de Barcelone..... 6	
BNP Paribas Personal Finance accélère sa mue numérique 3		TransferWise et Number26 créent un hub 6	
Solly Azar : une nouvelle stratégie sur fond de risque d'ubérisation 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.



Insolite



We Have Temporarily Paused our Crowdcube Round

I'd like to personally apologise to everyone who has tried to get access to the investment today. I know it's been a frustrating and confusing experience so far.

Unfortunately, the level of demand to participate in Mondo's crowdfunding has overwhelmed Crowdcube's servers, and so we've taken the decision to temporarily pause the campaign. Once we're happy that their servers are prepared to handle the load, we will restart the campaign and email you a private link before it goes live to the public. We hope to have an exact time for that later today.

24 février 2016 • C'est pas mon idée !

Quand une banque ouvre son capital à la foule

La néo-banque britannique **Mondo** souhaite que ses clients accompagnent son développement. Après avoir lancé une version alpha de son offre, afin de recueillir leurs commentaires et suggestions, elle leur propose maintenant d'entrer à son capital, via une campagne de *crowdfunding*.



Sans chercher à adopter un modèle coopératif (comme NewB en Belgique), la démarche de **Mondo** s'inscrit dans une **levée de fonds de 6 millions de livres sterling qui doit lui permettre de vivre jusqu'à l'obtention de sa licence bancaire (attendue vers la fin de l'année)**. L'investissement est limité à 1 000 Livres Sterling par personne et débute à 10.

En attendant la concrétisation de ces rêves de grandeur, la stratégie de Mondo est aussi originale qu'efficace. L'idée de faire appel à l'épargne de ses clients pour étoffer son capital est extrêmement brillante, à plus d'un titre : en donnant des gages à l'autre investisseur de l'intérêt qu'elle suscite auprès du grand public, en établissant une base d'actionnaires-clients quasiment indéfectibles, à la fois co-concepteurs potentiels et futurs prescripteurs, et en diversifiant son tour de table...

La campagne est actuellement interrompue à cause d'un trop grand nombre de demandes ! ●●●

Actualités

22 février 2016 • Le Parisien

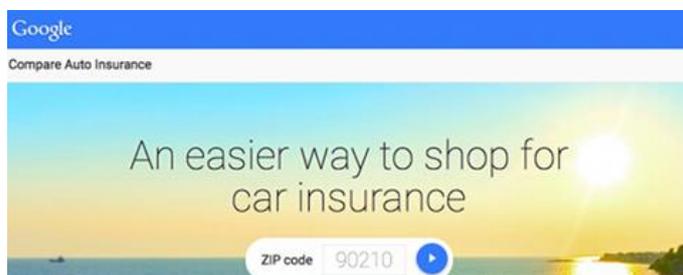
La Banque Postale : Une banque 100 % digitale devrait voir le jour cette année

Aujourd'hui, l'entreprise, qui se veut plus que jamais la banque de tous, veut aller plus loin notamment pour répondre aux besoins d'une certaine catégorie de clients, et en première ligne les jeunes.



« La proximité, l'écoute restent des vecteurs essentiels dans la relation bancaire pour tout ce qui touche à la vie des gens, surtout à une époque où on a un parcours de moins en moins rectiligne. Il y a des moments de la vie où les gens pensent épargne, d'autres retraite, et c'est dans ces moments que la dimension conseil prend tout son sens. [...] Et où notre signature Banque et citoyenne n'a jamais été aussi juste, aussi moderne ! », indique Remy Weber.

Le président de LBP pense déjà à l'après-révolution numérique. « *Mon intime conviction, insiste-t-il, c'est que lorsque le numérique sera totalement banalisé, dans un monde de plus en plus individualiste, c'est la relation humaine qui permettra de faire la différence* ». ●●●



23 février 2016 • C'est pas mon idée !

Google ferme ses comparateurs

Le flux des recherches sur les différents comparateurs demeure très satisfaisant, mais **le taux de transformation se situe en-deçà des attentes**. Dans ces conditions, les revenus sont jugés insuffisants pour justifier de poursuivre les efforts.



À travers cet épisode, Google démontre sa capacité à gérer des expérimentations. Pendant cette période, Google a approfondi sa connaissance des comportements des consommateurs vis-à-vis des produits financiers, ainsi que les relations développées avec les institutions financières.

La fermeture une fois consommée, les leçons apprises vont être rapidement mises à profit pour préparer la prochaine étape.

●●●

Offres

23 février 2016 • Assurance & Banque 2.0

Global Pro by Hiscox prend son envol

L'offre d'assurance multirisque professionnelle à la carte couvre les locaux professionnels, leur contenu ainsi que la responsabilité civile de l'entreprise, dans un contrat unique.



Global Pro by Hiscox s'inscrit dans le prolongement de la volonté d'**Hiscox** de proposer des **solutions d'assurance sur-mesure**. Il est ainsi possible de concevoir de multiples combinaisons. Hiscox a choisi de ne pas appliquer la vé-

tusté sur les biens mobiliers.

Ce contrat s'adresse à plusieurs types d'entreprises : bureaux et sièges sociaux, secteur des technologies; établissements recevant du public, réseaux d'agences, boutiques, commerces et magasins...

Global Pro by Hiscox est distribué, pour toutes les superficies, via le réseau de courtiers et partenaires d'Hiscox ainsi que via l'extranet de souscription en ligne ePhoenix. ●●●



25 février 2016 • Flotauto

Mondial Assistance lance E-dépannage

Avec E-dépannage, Mondial Assistance permet à l'automobiliste de signaler sa position grâce à la géolocalisation et d'être informé en temps réel du délai d'arrivée de la dépanneuse.

Ce service permet « *l'échange de données directement entre la dépanneuse et le Smartphone du client qui reste ainsi informé à tout instant* ».

Son fonctionnement est simple : « *Une fois la demande d'assistance émise, l'assuré reçoit un SMS qui comporte le délai d'arrivée de la dépanneuse et un lien par lequel il visualise la progression de celle-ci sur une carte* », explique l'assistant. **Le délai d'intervention est mis à jour en temps réel, tandis qu'un SMS avertira l'automobiliste de l'arrivée imminente de la dépanneuse.** ●●●

Distribution

20 février 2016 • La Tribune

BNP Paribas Banque Privée créé un espace « gestion de fortune » à Nantes

Dans la continuité d'une politique de régionalisation et de personnalisation engagée depuis 2010, BNP Paribas

Banque Privée vient concurrencer la Compagnie financière Edmond de Rothschild qui occupait seule le terrain.



La clientèle visée ? Des entrepreneurs, des dirigeants de PME, des cadres d'entreprises ou des particuliers, confrontés à la gestion ou à la transmission d'un patrimoine et dont **les actifs financiers dépassent les 5 millions d'euros**.

BNP Paribas offre, ainsi, un ensemble de services et d'accompagnement pour structurer et gérer des crédits, des titres de société, investir dans l'art, le foncier rural (vignes, etc.). ●●●

22 février 2016 • Le Revenu

Le smartphone pour remplacer la carte bancaire au distributeur de billet

Des dizaines de banques américaines et d'autres groupes financiers autour du monde sont en train d'installer de nouveaux distributeurs « sans cartes » ou de mettre à jour les existants pour permettre à leurs clients de commander du liquide sur une application mobile et de scanner un code pour obtenir leur argent.

Pour **Bank of America**, le déploiement est prévu à partir de fin février sur certains distributeurs de la Silicon Valley, à San Francisco, Charlotte, New York et Boston. Il sera suivi par un lancement plus large en milieu d'année. **Chase** dit prévoir un déploiement similaire cette année. Chez **Wells Fargo**, on évoque aussi un dispositif où les clients utiliseront leur smartphone pour obtenir un code à huit chiffres autorisant un retrait de billets.

Le fabricant américain de distributeurs **Diebold** teste pour sa part un **caissier automatique sans écran ni clavier**, qui fournit du liquide uniquement en interagissant avec le smartphone. Le client n'a qu'à confirmer son identité, ce qui peut se faire avec le lecteur d'empreinte digitale du téléphone, ou éventuellement avec un scanner d'iris sur le distributeur (Système en test avec **Citibank**).

Les atouts ? Seulement 10 secondes contre 30 à 40 secondes avec l'insertion habituelle de la carte bancaire, sécurité renforcée et reçu dématérialisé. ●●●

Digital

19 février 2016 • L'agefi

BNP Paribas Personal Finance accélère sa mue numérique

Le nombre de contrats traités en ligne avec signature électronique a dépassé les 2 millions l'an dernier. Le

groupe entend **produire 5 milliards d'euros de crédit en ligne à horizon 2017.**



Pour accompagner cette montée en puissance numérique, **BNP Paribas Personal Finance** a prévu d'investir 101 millions d'euros sur 2015-2018, sur six pays : **la France, l'Italie, le Brésil, l'Allemagne, l'Espagne et le Royaume-Uni.**

En parallèle à la mue digitale, BNP Paribas Personal Finance prévoit de mener jusqu'en mars 2017 la migration informatique de Laser Cofinoga, qui contribuera à une réduction de 10% à 12% des coûts du groupe en France.

Ce plan numérique global table sur **la montée en puissance du crédit automobile**, qui devrait passer à 15 milliards fin 2016 et 20-22 milliards fin 2020. ●●●

19 février 2016 • Assurance & Banque 2.0

Solly Azar : une nouvelle stratégie sur fond de risque d'ubérisation

Le courtier grossiste a présenté hier sa stratégie 2016-2018, qui devrait lui permettre de se repositionner sur un marché de l'assurance hanté par le spectre de l'ubérisation.



Le digital va surtout renforcer les liens entre le triptyque **Solly Azar, courtier et assuré.** Et se déclinera sous la forme de la

Solly Box : Plateforme ouverte aux trois parties, chacun y accédant, en fonction de ses droits. **Le client pourra interagir directement avec son intermédiaire mais également avec le grossiste, en toute transparence pour le trio.** L'objectif étant de rendre la relation plus simple, sans court-circuiter le distributeur dont l'expertise est toujours nécessaire sur le marché de l'assurance.

Pour autant, cette ubérisation-là existe déjà dans le terreau assurantiel que le grossiste entend apprivoiser grâce également à la **Solly Factory** (espace de travail partagé dans ses locaux avec les intermédiaires). Ces réalisations devraient commencer à porter leurs fruits courant 2017. ●●●

■ ACCUEIL ■ API ■ TARIFS ■ QUI SOMMES NOUS ? ■ BLOG ■ +33 (0)1 84 88 02 89 ■ ESPACE CLIENT

SIGNEZ VOS DOCUMENTS SUR TABLETTE, SMARTPHONES, PC, MAC, ...

Nos services s'adaptent à votre quotidien. Vous pouvez enfin signer vos documents n'importe où, sur tous vos périphériques, sans aucune contrainte.



22 février 2016 • Itespresso

YouSign signe une levée de fonds de 500 000 euros

Fondé en 2013, YouSign conçoit des briques dédiées à la signature électronique, à intégrer aux applications ou logiciels de ses clients.



Comptant plus de 1 500 clients, la start-up permet l'authentification de signatures officielles de documents à partir de son ordinateur, de sa tablette ou de son smartphones.

Les solutions SaaS de YouSign permettent aux utilisateurs d'ajouter des documents PDF à faire signer, d'inviter les signataires à les parapher (nom, prénom, numéro de téléphone, e-mail) par courriel. Pour valider la signature, chaque destinataire reçoit par SMS un code permettant de sécuriser sa signature. **En outre, en partenariat avec CDC Arkhinéo, filiale de la Caisse des Dépôts et des Consignations, YouSign délivre un service d'archivage de documents pendant 10 ans.**

Une nouvelle version devrait être disponible cette année. ●●●



20 février 2016 • C'est pas mon idée !

Apprendre à investir avec Stash

L'application de Stash, avec son approche abordable, didactique, personnalisée et sociale est dédiée aux jeunes actifs, peu familiarisés aux concepts de l'épargne et de l'investissement



Le service est gratuit pendant les 3 premiers mois d'utilisation et vous avez la **possibilité d'investir dès 5 euros !**

Les premières étapes de la création de compte intègrent l'incontournable évaluation de l'appétence au risque. Après avoir renseigné ses informations personnelles, son comportement financier au quotidien et avoir répondu aux questions sur l'investissement, votre profil est déterminé (3 catégories : **conservateur, modéré** ou **audacieux**). Ainsi, l'utilisateur se voit ensuite proposer une palette d'instruments présentée en fonction de ses centres d'intérêt et de ses engagements : « **suivre Warren Buffet** », les « **titans internet** », le « **vert et propre** », l'« **égalité au travail** »...

En rythme de croisière, le **coût du service** est très agressif : 1 dollar par mois jusqu'à 5 000 dollars, laissant place à une redevance annuelle de 0,25% du portefeuille au-delà. ●●●

Paie m e n t s

22 février 2016 • Les Echos

Natixis met les ultrasons au service du paiement

Natixis Payment Solutions annonce ce lundi un partenariat avec la start-up française Copsonic. De leur rencontre est née « Swipesonic », une solution d'authentification renforcée pour les paiements à distance.



En pratique, une fois son panier de courses virtuel complet et le client dirigé sur la page de paiement de l'e-commerçant, son ordinateur ou sa tablette va émettre des ultrasons qui communiquent avec son mobile. En ouvrant alors son application bancaire sur ledit mobile, le client reçoit un message lui indiquant le montant de l'achat. Afin de valider la transaction, il devra alors entrer le code qu'il utilise pour accéder à sa banque en ligne. En retour, un alias unique des coordonnées de sa carte bancaire est émis, qui va renseigner automatiquement la page de paiement du site du marchand. « Le son est le moyen le plus simple et le plus efficace pour des interactions en champ proche », souligne Emmanuel Ruiz, directeur général de Copsonic.

Cette solution permettrait de réaliser une transaction en une vingtaine de secondes selon ses promoteurs. De son côté, **Natixis Payment Solutions va éprouver la robustesse de Swipesonic au cours des prochains mois avant de lancer un pilote.**

●●●



25 février 2016 • Les Echos

Apple finalise l'arrivée d'Apple Pay en France.

Une poignée de banques serait en passe de signer un accord commercial pour distribuer Apple Pay. Un bras de fer se joue entre les réseaux de paiement internationaux et le GIE Cartes bancaires pour capter les nouveaux flux.

Un accord serait trouvé sur la manière dont Apple et les établissements bancaires partageront la commission que suscitera chaque paiement opéré avec une carte bancaire via Apple Pay.

En parallèle des négociations commerciales, Apple joue un bras de fer avec Visa qui détient près de 60% de parts de marché en France, et le réseau domestique français le GIE Cartes bancaires CB, pour capter les flux de paiements qui seront générés par Apple Pay.

Les modèles déjà négociés avec Apple par les banques britanniques et par le réseau domestique chinois Union Pay peuvent servir de base. ●●●

Réglementaire

19 février 2016 • CBanque

PEL : généralisation d'une prorogation tacite et plus stricte

L'arrêté 10 février 2016 publié ce jour au Journal Officiel relatif aux modalités de prorogation des plans d'épargne-logement clarifie cette procédure. La prorogation tacite annuelle devient le mode de fonctionnement obligatoire pour les PEL ouverts à compter du 1er mars, et ce sera aussi le cas, à compter du 1er juillet 2016, pour tous les PEL encore prorogables. ●●●



24 février 2016 • Les Echos

Les autorités européennes lancent l'édition 2016 des stress tests bancaires.

Le stress test n'est plus un outil de gestion de crise mais s'inscrit dans la durée comme un outil de supervision des banques parmi d'autres. Les banques n'auront pas à atteindre un seuil minimal de fonds propres prédéfini pour réussir l'examen.

Les organisateurs (l'EBA en coordination notamment avec la BCE et la Banque d'Angleterre) ont présenté un scénario noir que les banques devraient affronter, marqué par deux années de récession en 2016 et 2017, et indiqué les thèmes qu'ils surveilleraient de près. **Seuls 51 groupes bancaires y seront soumis.**

Le test entre dans une logique de discipline de marché et servira à la BCE à pointer les sujets à approfondir. Les résultats seront en effet injectés dans le suivi régulier de chaque banque par les superviseurs (« SREP »), lequel définit un niveau de

fonds propres à atteindre pour chacune d'entre elles. **Si la banque n'atteint pas le niveau de solvabilité attendu, des décisions de supervision peuvent parfaitement intervenir poussant les banques à se recapitaliser ou à limiter le versement de dividendes.** ●●●

19 février 2016 • Afges

IFRS 16 : Révolution feutrée dans le monde du leasing pour les bailleurs.

Après une période de négociation d'une dizaine d'années, l'IASB a publié en janvier 2016 la nouvelle norme sur les contrats de location : « IFRS 16 Leases », destinée à remplacer le 1er janvier 2019 l'ancienne IAS 17 de 2003.

Les deux textes stipulent la comptabilisation des contrats de crédit-bail et de location financière selon des modèles économiques connus en consolidation depuis une trentaine d'années, en retraitant l'apparence juridique : coté bailleurs et côté preneurs, **les immobilisations louées sont transformées en contrats de prêts et les actifs correspondants sont enregistrés au bilan du preneur.** Symétriquement au compte de résultat, les loyers sont séparés en intérêts et amortissements.

La nouvelle norme affine les concepts : les actifs deviennent des « droits d'utilisation », égaux à une « dette de loyers actualisés », majorée de coûts initiaux et éventuellement de coûts de démantèlement. ●●●

Rapprochements

22 février 2016 • Les Echos

Orange tente de monter en gamme en Afrique

Le groupe français a passé un partenariat avec Google pour offrir un smartphone à 40 dollars dans les 19 pays où il est présent, en Afrique et au Moyen-Orient. Durant trois mois, un accès aux communications et aux données sera offert.

Ces deux partenaires vont orchestrer une campagne de communication pour expliquer au public les avantages de l'Internet mobile.

Pour **Orange**, ce partenariat va lui permettre de monter en gamme le panier moyen de ses clients sur le continent africain et au Moyen-Orient. **Google**, de son côté, s'intéresse de près aux perspectives de croissance du continent africain. ●●●

24 février 2016 • Billet de banque

Safran et Visa ont annoncé un partenariat lors du « Mobile World Congress » de Barcelone.

Morpho, filiale de Safran, est le leader mondial des systèmes d'identification biométrique automatisés pour les empreintes, l'iris et le visage.

Dans un premier temps, cette coopération a pour but d'adapter **MorphoWave**, à la sécurisation des paiements. MorphoWave est la première solution biométrique sans contact à capturer et identifier 4 empreintes digitales en moins d'une seconde. L'objectif sera donc d'intégrer cette technologie aux outils de paiement existants, tels que la carte bancaire et le smartphone, aux distributeurs automatiques de billets ou aux terminaux de paiement.

La biométrie comme moyen d'authentification nécessite donc encore quelques perfectionnements. Néanmoins, elle apparaît pour beaucoup être l'avenir de la sécurisation des données et des transactions. D'après une étude du cabinet Goode Intelligence, d'ici 2017, un milliard d'utilisateurs devraient accéder aux services bancaires à partir de systèmes biométriques. ●●●



25 février 2016 • Les Echos

TransferWise et Number26 créent un hub

Le spécialiste britannique du transfert international « peer to peer » s'allie à la banque digitale allemande et crée un hub. Selon ces acteurs, il s'agit d'une première dans le secteur des FinTech.

Number26 utilise les services de **TransferWise** pour transférer de l'argent dans sept devises différentes (euro, livre sterling, franc suisse, roupie indienne...) en diminuant les frais (six fois moins chère que les banques traditionnelles), via son smartphone et son application. TransferWise fait correspondre dans chaque pays les clients qui envoient de l'argent avec ceux qui en reçoivent. Il utilise le taux de change intermédiaire, situé au milieu de la fourchette d'achat et de vente.

Number 26 veut devenir leader en Europe, et élargit sa gamme de produits en créant ainsi un hub FinTech. **Number 26** envisage d'agréger d'autres services financiers à son offre, y compris le crédit à la consommation. ●●●