

Le Bulletin de Veille

14 octobre 2016

Numéro 264

Insolite	2		
Le billet de 5 livres possède d'étonnantes propriétés ..	2		
Actualités	2		
Immobilier : quand les banques appellent leurs clients pour renégocier	2		
Frais de santé en entreprises : un accord sur deux ne prévoit pas la couverture des ayants droit.....	2		
Offres	2		
Arkéa On Life développe une montre pour sécuriser les salariés isolés.....	2		
Generali accompagne les créateurs d'entreprise.....	3		
Distribution	3		
La Française veut digitaliser la distribution de SCPI	3		
Société Générale : cap sur les professionnels	3		
Digital	4		
Les agents virtuels prennent du galon.	4		
		Pourquoi AG2R s'intéresse tant aux applis santé ?	4
		Paiements	5
		Le porte-monnaie mobile hybride de SEQR.....	5
		iZettle se pose en terminal de paiement mobile « tout en un »	5
		Réglementaire	5
		Crowdfunding : les minibons dans les starting-blocks ...	5
		Ficovie : création d'un traitement automatisé de données à caractère personnel.	6
		eIDAS, ce nouveau règlement européen qui devrait bouleverser nos habitudes en matière de signature	6
		Rapprochements	6
		Retraites : Monetivia se rapproche d'Allianz	6
		Une nouvelle UGM dans le grand Ouest.....	7
		BPCE conclut un nouveau rachat dans la Fintech	7



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



13 octobre 2016 • L'info.re

Le billet de 5 livres possède d'étonnantes propriétés

Le Royaume-Uni vient de dévoiler un nouveau billet de 5 livres sterling en plastique et à l'effigie de Churchill. Contre toute attente, il comporte des atouts étonnants.

Ce nouveau billet de banque fabriqué en plastique est quasi-indestructible. Le mélange lin-coton a été abandonné pour laisser place au polymère, une matière six fois plus solide

La population britannique a rapidement adopté le nouveau billet de 5 livres sterling. Le DJ Blowfelt a tenté une expérience personnelle en apposant le billet sur son vinyle en mouvement. Et il faut avouer que le « pound » joue bien son rôle dans la pointe de lecture. Cette démarche originale a été sans doute inspirée de celle d'un YouTubeur à l'œuvre quelques jours auparavant, mais avec moins de réussite. ●●●

Actualités

13 octobre 2016 • Les Echos

Immobilier : quand les banques appellent leurs clients pour renégocier

Cette stratégie coûteuse devrait se limiter à des clients jugés prioritaires. Un vrai retournement de situation car ce sont habituellement les emprunteurs qui en font la demande.

Ces efforts devraient en toute logique être réservés à des clients bien ciblés, qui accepteraient d'approfondir leur relation bancaire : typiquement, la banque pourrait leur demander de souscrire de nouveaux contrats d'assurances ou de concentrer chez elle tous les revenus du ménage.

« Le phénomène avait commencé l'an dernier, mais il s'est surtout amplifié ces derniers mois : il s'agit soit d'établissements qui ont déjà beaucoup souffert l'an dernier et veulent se protéger, soit de nouveaux entrants qui ont consenti d'importants efforts pour attirer les clients et qui ne veulent pas l'avoir fait pour rien », souligne un courtier en crédit.

Reste à savoir si cette nouvelle stratégie va se généraliser car elle est très coûteuse pour les banques. ●●●

13 octobre 2016 • L'Agefi

Frais de santé en entreprises : un accord sur deux ne prévoit pas la couverture des ayants droit.

Le dernier rapport du Ministère du Travail sur le bilan 2015 des négociations collectives indique que la Direction de la Sécurité Sociale a examiné 46 accords (entre septembre 2015 et janvier 2016) portant sur l'instauration d'un régime de frais de santé.

Seuls deux accords imposent une couverture exactement égale au panier de soin minimum. Tous les autres prévoient une couverture supérieure. Toutefois, sur la totalité des accords examinés, près de 48% ne prévoient pas la couverture des ayants droit. Et si 33% en prévoient une, elle est à la charge exclusive des salariés. 91% des accords intègrent une participation financière de l'employeur à hauteur de 50%. ●●●

Offres



[Téléassistance](#)

[Télésurveillance](#)

[Professionnels](#)

La technologie
au service de la
simplicité.

14 octobre 2016 • silvereco.fr

Arkéa On Life développe une montre pour sécuriser les salariés isolés

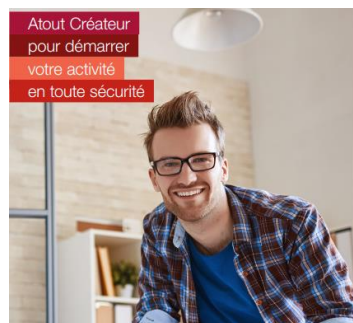
Arkéa On Life vient de développer une solution connectée innovante pour le groupe Réside-Etudes dans l'objectif de sécuriser le personnel de nuit dans son réseau de Résidences Services Seniors : une montre DATI (Dispositif d'Alarme du Travailleur Isolé).

Une montre simple d'utilisation, incluant 3 services pour répondre aux besoins du personnel de nuit des Résidences Services Seniors du groupe Réside-Etudes : la géolocalisation du collaborateur, la détection d'absence de micromouvement, un lien 24h/24 et 7j/7 avec un centre d'écoute apte à gérer les situations d'urgence.

Le système de détection d'absence de mouvements est activé dès la prise de service du travailleur isolé. En cas d'absence de mouvements (perte de connaissance ou malaise par exemple), une alerte indiquant les coordonnées GPS du salarié est trans-

mise au centre opérationnel d'Arkéa On Life. Une communication est établie via le haut-parleur de la montre et le centre d'écoute décide des mesures à mettre en œuvre : information de l'entreprise, appel aux secours d'urgence...

La montre DATI fonctionne en totale autonomie, avec sa propre carte SIM et sans téléphone associé. ●●●



Atout Créateur
pour démarrer
votre activité
en toute sécurité

GENERALI VOUS ACCOMPAGNE TOUT AU LONG DE VOTRE PROJET !

Generali et votre intermédiaire en assurances sont à vos côtés pour vous guider et vous permettre d'anticiper au mieux les risques qui pourraient freiner le développement de votre entreprise.

Pédagogie sur les risques assurantiels au démarrage de votre activité pour maximiser vos chances de réussite.

Bilan gratuit un an après le lancement de votre entreprise pour faire le point sur l'évolution de vos besoins et trouver les solutions qui vous conviennent.

En tant que client Generali, vous bénéficiez également d'avantages et de services.

Un service d'informations juridiques à caractère documentaire™

Nous recherchons les informations et renseignements à caractère documentaire dans le domaine professionnel, s'agissant notamment des délais de paiement entre les entreprises, des juridictions commerciales, des actes sociaux à l'embauche, etc.

Un coffre-fort électronique™

Un abonnement CLASSIC offert par notre partenaire « 123 classeur ». Vous bénéficiez d'un compte d'utilisateur accessible sur le site du partenaire qui vous permet d'archiver, de consulter et de gérer vos documents pendant toute la durée de votre abonnement.

12 octobre 2016 • L'Argus de l'assurance

Generali accompagne les créateurs d'entreprise.

Pour les créateurs et repreneurs d'entreprise, **Generali France** a conçu une offre modulable couvrant les principaux risques auxquels ils peuvent être confrontés au démarrage de leur activité

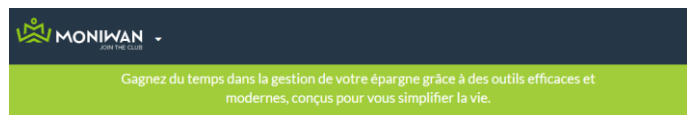


Avec « Atout Créateur », **Generali France** cible les entrepreneurs au cours des 18 premiers mois de leur activité.

L'offre comprend une série de garanties essentielles : responsabilité civile professionnelle, multirisque professionnelle, prévoyance, automobile. Les créateurs et les repreneurs d'entreprise ont la possibilité de souscrire tout ou partie de ces garanties.

Pour accompagner les entrepreneurs, Generali France propose, en parallèle, des services qui prennent la forme de conseils juridiques pour les porteurs de projets ou encore de dossiers pratiques sur les étapes clés de la vie d'une entreprise. L'assureur met aussi à leur disposition un coffre-fort électronique pour archiver leur document. ●●●

Distribution



Plateforme de distribution de solutions d'investissement

12 octobre 2016 • L'Agefi

La Française veut digitaliser la distribution de SCPI

La filiale de gestion d'actifs du Crédit Mutuel Nord Europe a présenté hier sa fintech **Moniwan**, une plateforme de vente digitale dédiée à la pierre-papier.

Accessible dès 200 euros, ce site internet accompagnera pas à pas le client dans la définition de son projet et proposera d'investir dans l'un des sept véhicules de La Française ouverts aux particuliers.

« Il n'y aura pas de différence de frais selon les canaux et lorsqu'un client en direct se révélera déjà client d'un de nos partenaires distributeurs, nous le renverrons vers ce dernier », souligne Patrick Rivière, le directeur général de **La Française**. « La clientèle du produit acquiert en général son support passé l'âge de 50 ans, dans l'optique de la retraite, mais nous pensons que les SCPI peuvent séduire un public plus jeune si on lui apporte des services et une approche qui lui correspondent. »

Outre la praticité du digital, Moniwan propose un bonus de bienvenue, un service de parrainage, des points de fidélité et deux options baptisées Monigo (suppression du délai de jouissance) et Monizen, qui garantit pendant cinq ans 80% du rendement de l'année précédant la souscription. La Française entend à terme doubler sa collecte en direct sur les SCPI grâce à Moniwan. ●●●



09 octobre 2016 • Les Echos

Société Générale : cap sur les professionnels

La banque veut conquérir 200.000 nouveaux clients d'ici à 2020. Avec la même logique appliquée à ses activités de banque privée ou de banque de financement et d'investissement pour les PME, **Société Générale** lance une offensive commerciale sur le marché des professionnels qui représente 20% du chiffre d'affaires de sa banque de détail en France.



« Il nous faut construire une filière de conseillers professionnels et la valoriser », explique Laurent Goutard. La mise en œuvre passe par la mise à niveau des équipes de la banque et la création d'une ligne de management spécifique aux professionnels.

Afin de jouer aussi la carte de la proximité - critère numéro un pour les professionnels qui cherchent une banque - la Société Générale va créer une centaine d'espaces dédiés aux professionnels d'ici à 2018. « Nous aurons une quinzaine d'"espaces pro" réservés à ces clients dans les plus grandes villes de France où seront présentes toutes les compétences et aussi des espaces dédiés dans les agences de villes plus petites », explique Alain Gavezotti.

Pour incarner son virage vers les problématiques locales, la banque vient de nouer un partenariat avec une plate-forme de crowdfunding spécialisée dans le don à des projets locaux, « **Bulb in town** ». Elle donnera un coup de pouce financier à des projets « coup de cœur » sélectionnés et espère ainsi teinter d'une couleur plus locale son image de banque nationale. ●●●

Digital



11 octobre 2016 • C'est pas mon idée

Les agents virtuels prennent du galon.

Les banques semblent s'emparer très rapidement de la tendance des « chatbots » et autres agents virtuels intelligents. La suédoise SEB est la dernière en date à annoncer une initiative, tandis que RBS va prolonger ses expérimentations.

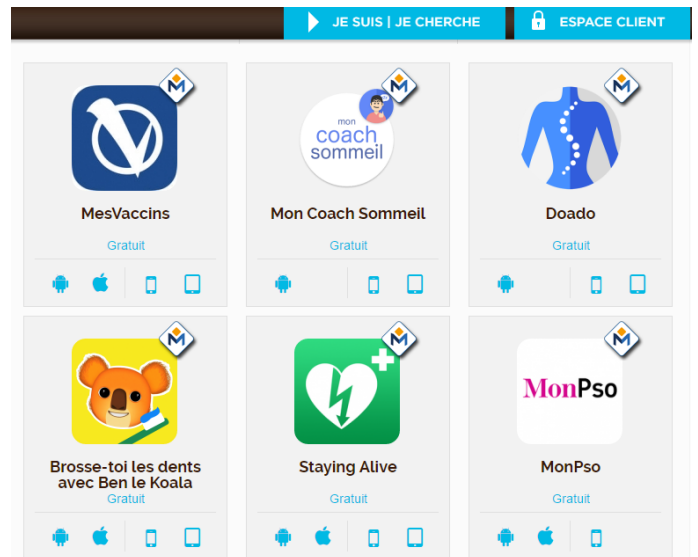


Dans les deux cas, les approches sont similaires : un « Proof Of Concept » interne, suivi d'une généralisation auprès de la clientèle. Pour **RBS**, **Luvo**, assiste les conseillers en attendant la mise en relation directe avec une partie des clients via l'outil de discussion en ligne disponible sur le site de la banque (décembre). **SEB** avec **Amelia** a d'abord été testé par le support informatique avant d'envisager la prise en charge directe des questions des clients.

Au cœur de ces solutions, les prémices de l'intelligence artificielle sont à l'œuvre (analyse sémantique, accès aux masses de données disponibles, apprentissage automatique et divers algorithmes capables de simuler un raisonnement humain). Ils

permettent, en une fraction de seconde, de comprendre une question, de la replacer dans son contexte, et d'y apporter une réponse optimale.

Désormais SEB et RBS (et quelques autres) préparent la prochaine évolution des agents virtuels, qui leur ajoutera une dose d'intelligence émotionnelle. La seule inconnue qui subsiste dans la marche vers la robotisation du conseil sera la « forme » que devra revêtir l'intelligence artificielle pour garantir son acceptation par les clients... ●●●



13 octobre 2016 • La Tribune

Pourquoi AG2R s'intéresse tant aux applis santé ?

Associé à une startup française, l'assureur a lancé un kiosque d'applications mobiles de santé labellisées. L'objectif : encourager ses assurés à utiliser régulièrement des applications destinées à la prévention, au bien-être, au suivi des maladies chroniques pour que ces derniers fassent plus attention à leur santé. De quoi permettre à **AG2R La Mondiale** de faire des économies sur le long terme.



Les applis disponibles sur ce kiosque ont toutes reçues un label créé par la startup **Medappcare**, décerné sur des critères de sécurité (des données notamment), juridiques, d'intérêt scientifique et médical de l'outil, d'ergonomie.

me.

« On recense plus de 160.000 applications santé, mais l'usage de ces dernières reste anecdotique », avance Philippe Dabat, membre du comité exécutif d'**AG2R La Mondiale**. « Les gens doivent identifier les bonnes applications pour les utiliser régulièrement puis en retirer des bénéfices concrets ».

A titre d'exemple, l'application « Mon Pharmacien » développée par l'URPS Pharmaciens d'Ile-de France figure dans le

kiosque d'AG2R La Mondiale. Elle fournit une information officielle sur les pharmacies accessibles en Ile-de-France, de jour comme de nuit. ●●●

Paie m e n t s

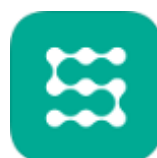


Le futur, ce n'est ni demain, ni dans cinq ans : c'est maintenant. Grâce à SEQR, achetez malin, plus rapidement et en toute flexibilité. N'importe où et n'importe quand. Pour acheter un produit, scannez son code QR avec SEQR, validez votre achat et saisissez votre code PIN. C'est tout ce que vous avez à faire pour que le colis soit envoyé à votre porte.

12 octobre 2016 • C'est pas mon idée

Le porte-monnaie mobile hybride de SEQR.

Dans le domaine du paiement via mobile, il subsiste aujourd'hui deux grandes catégories de solutions : celles qui s'appuient sur la technologie sans contact et les indépendantes. Grâce à **SEQR**, il existe désormais une option intermédiaire.



À l'origine, la jeune pousse suédoise proposait un porte-monnaie mobile classique reposant sur un compte dédié pré-alimenté et une interface de paiement opérant par l'intermédiaire d'un QR code. Depuis cet été, il prend en charge les transactions sans contact

En complément, avec la dernière nouveauté introduite, le principe du compte prépayé est maintenant lui-même en train d'évoluer. Les britanniques ont désormais la possibilité d'adosser le porte-monnaie virtuel à un compte bancaire standard. De la sorte, **SEQR** parvient à offrir une expérience de paiement plus fluide

Il est en parfait alignement avec son objectif : il n'est jamais nécessaire de jongler entre des outils distincts selon les circonstances. ●●●



Home » Tutoriels » Connecter Debitoor à iZettle

Connecter Debitoor à iZettle

Avec le [lecteur de cartes d'iZettle](#), tu peux proposer des paiements par carte, peu importe où tu te trouves. L'application mobile gratuite et le lecteur de cartes t'aideront à enregistrer tes ventes.

12 octobre 2016 • Les Echos

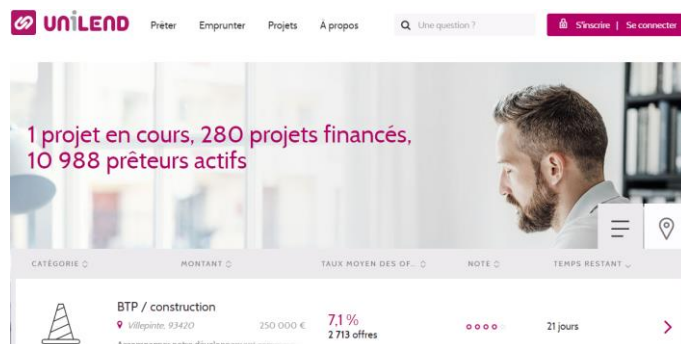
iZettle se pose en terminal de paiement mobile « tout en un »

Le groupe suédois s'allie avec **Debitoor**, logiciel de facturation en ligne. Cette alliance vise à séduire les petits commerçants français.

Le suédois **iZettle** veut croire au potentiel français de ces petits boîtiers baptisés « mobile point of sale » ou mPOS. Reliés à un smartphone ou une tablette, ils permettent en effet d'étendre à moindre coût le marché de l'acceptation de la carte bancaire. Mais l'outil de paiement se révèle insuffisant à convaincre sa cible : ce sont les services qui l'accompagnent qui font la différence.

Dans le sillage de l'intégration en juin d'un outil de gestion de la relation client, l'objectif de cet accord est d'apporter un service « tout en un » aux petites entreprises. « Avec la nouvelle intégration iZettle, toutes les transactions par carte seront enregistrées et organisées dans la comptabilité de l'entreprise, de sorte que le vendeur puisse se concentrer davantage sur les tâches quotidiennes et essentielles de son activité », détaille dans un communiqué Hannah Lindstedt, directrice des partenariats chez Debitoor. ●●●

Réglementaire



14 octobre 2016 • cBanque

Crowdfunding : les minibons dans les starting-blocks

Depuis le 1er octobre, un nouveau support d'investissement est entré en vigueur : les minibons. Sauf que le décret d'application se fait attendre. Plusieurs plateformes de crowdfunding se préparent pour en profiter au plus vite.

Surprise ce jeudi matin : **Unilend** annonce être la « première plateforme de prêt à être autorisée à intermédiaire des minibons ».

Le décret détaillant les plafonds d'investissement, notamment, se fait attendre. Les quelques plateformes de crowdfunding uti-

lisant les bons de caisse, Unilend, **Lendosphère** et **Bolden** notamment, ne peuvent donc plus proposer que des classiques contrats de prêt depuis le début du mois, avec un plafond à 1 000 euros par prêteur et par projet (1). Alors que l'intermédiation de bons de caisse leur permettait justement de dépasser ce plafond.

« Ces minibons sont très attendus par notre communauté de prêteurs qui pourront continuer à prêter dans un cadre renouvelé », se réjouit le fondateur d'Unilend dans ce communiqué. Il a toutefois confirmé devoir attendre le décret d'application et une modification du règlement de l'Autorité des marchés financiers (AMF) pour pouvoir proposer aux entreprises emprunteuses d'émettre des minibons. ●●●

certaines que leurs documents seraient recevables par les tribunaux d'un autre pays de l'UE. Cela vient du fait que tous les pays européens n'ont pas adopté la même approche vis-à-vis des signatures électroniques.

A partir du 1er juillet 2016, le règlement eIDAS (910/2014) remplacera 28 lois nationales régissant les signatures électroniques et établira un marché interne européen pour les transactions transfrontalières. A compter de septembre 2018, chaque pays de l'UE devra reconnaître que tous les « moyens d'identification électronique » notifiés par l'UE sont au moins équivalents ou meilleurs que l'ID électronique (eID) émise au niveau national. ●●●

Rapprochements

Contract MONETIVIA En partenariat avec Allianz

LA SOLUTION

DÉCOUVREZ LE CONTRAT MONETIVIA

Une transaction innovante entre un senior et un investisseur

JE SUIS VENDEUR JE SUIS ACHETEUR

13 octobre 2016 • lemondeduchiffre.fr

Ficovie : création d'un traitement automatisé de données à caractère personnel.

Publication au JORF d'un arrêté portant création par la DGFIP d'un traitement automatisé de données à caractère personnel de gestion du fichier des contrats de capitalisation et d'assurance-vie dénommé **Ficovie**.

Le traitement a pour finalité de recenser, sur support informatique, les déclarations des contrats et placements prévues aux I et II de l'article 1649 ter du code général des impôts et de permettre : l'accès aux déclarations aux fins de contrôle et de recouvrement pour les agents habilités de la DGFIP ; la détection des contrats en déshérence ; la consultation des informations nécessaires à la gestion de certains patrimoines privés pour les agents habilités de la direction générale des finances publiques.

Il permet par ailleurs le suivi statistique et le suivi des dépôts des déclarations. ●●●

12 octobre 2016 • Finyear

eIDAS, ce nouveau règlement européen qui devrait bouleverser nos habitudes en matière de signature

Lors d'une étude récente, 56% des entreprises ont confirmé utiliser des signatures physiques pour les contrats et les commandes, et 31% de celles-ci admettent que la plupart des documents qu'elles conservent n'ont pas d'autre objet que de garder la trace de ces signatures.

On estime que la simple nécessité d'une signature à l'encre peut transformer une tâche qui prendrait trois heures en un processus long de trois jours.

Jusqu'à présent, les entreprises qui opèrent dans l'UE ont toujours privilégié les signatures manuscrites originales pour être

13 octobre 2016 • Assurance&Banque 2.0

Retraites : Monetivia se rapproche d'Allianz

Face à la baisse inéluctable des retraites, le spécialiste de l'immobilier et de la gestion de patrimoine s'est associé à **Allianz France** pour proposer une solution inédite.

La solution permet aux plus de 70 ans de « monétiser leur patrimoine immobilier en toute sécurité auprès d'investisseurs de long terme. Objectif : Redonner de la flexibilité financière aux plus âgés grâce à leur patrimoine immobilier ».

Thomas Abinal et Amaury de Calonne, co-fondateurs de **Monetivia**, ont élaboré un nouveau type de transaction immobilière combinant un démembrement, une assurance et un complément de prix pour les héritiers.

Ce contrat permet à un investisseur d'acquérir de la pierre à des conditions très favorables et aux seniors de plus de 70 ans d'avoir la garantie de pouvoir rester chez eux jusqu'à la fin de leur vie tout en percevant immédiatement un capital important, et cela sans devoir prendre un risque de perte en cas de décès prématuré. ●●●

12 octobre 2016 • L'Argus de l'Assurance

Une nouvelle UGM dans le grand Ouest.

Sept mutuelles de santé du grand Ouest viennent de se regrouper pour donner naissance à l'UGM Les Mutuelles Solidaires

Sans surprise, le premier objectif des Mutuelles Solidaires porte sur la mutualisation des moyens. Trois commissions sont déjà au travail : Celle dédiée à la mutualisation a déjà permis de choisir un actuaire commun externalisé. Une deuxième commission concerne la commercialisation et la communication et la troisième se penche sur les services aux adhérents, notamment en matière de prévention.

Les membres des Mutuelles Solidaires sont tous issus d'une association du même nom qui échange sur les bonnes pratiques « la CNM Santé, et la SMIE réfléchissent à l'opportunité d'intégrer l'UGM, qui a vocation à s'ouvrir à de nouveaux membres aux valeurs similaires » confie Jean-Louis Lambert. ●●●

ligne **Leetchi**, rachetée par **Crédit Mutuel Arkéa** l'an dernier, propose aussi un service de collecte de cotisations (entre 2,9% et 4% de commissions). La solution de paiement Lydia s'intéresse aussi aux assos. La startup **AssoConnect** a développé toute une série de services par abonnement en fonction du nombre de contacts de l'association. ●●●



14 octobre 2016 • La Tribune

BPCE conclut un nouveau rachat dans la Fintech

La filiale de paiement électronique **S-money** prend 55% de la startup **e-cotiz** qui facilite le règlement des cotisations d'associations, notamment sportives. Un marché logné par de nombreuses startups du paiement en ligne.

Après la cagnotte en ligne **Lepotcommun** il y a un an et **Depopass**, solution remplaçant le chèque de banque pour la vente de voiture d'occasion, en mai dernier, BPCE investit à nouveau dans une startup.

Le fondateur **Jauffray Dunyach**, ancien rugbyman diplômé de l'Essec, a confié lors d'une conférence de presse ce jeudi : « Nous voulons devenir le leader des flux financiers associatifs en France. Rejoindre S-money et le groupe BPCE va nous permettre d'élargir à l'ensemble du monde associatif et dans un second temps à l'Europe ».

Ce marché des services aux associations, très en retard dans l'usage du numérique, attise les convoitises de nombreux acteurs. La startup **Cotizasso** est alignée sur le même tarif qu'**e-cotiz** (3% TTC sur chaque paiement en ligne). La cagnotte en