

# Le Bulletin de Veille

23 septembre 2016

Numéro 261

<b>Insolite</b>	<b>2</b>	<b>Paiements</b>	<b>4</b>
Que feriez-vous si vous présidiez la Fed ? .....	2	OystPay, le système de paiement gratuit .....	4
<b>Actualités</b>	<b>2</b>	Les banques espagnoles lancent leur plate-forme de paiement par mobile .....	5
Les assureurs ont multiplié par 20 leurs investissements dans les start-up en trois ans .....	2	<b>Réglementaire</b>	<b>5</b>
Les plateformes de crowdlending françaises à la conquête de l'Europe .....	2	Se relever après une sanction de l'ACPR : l'exemple d'Arca Patrimoine .....	5
Crowdfunding : BNP Paribas va lancer une « plateforme blockchain » pour les minibons .....	3	<b>Rapprochements</b>	<b>5</b>
<b>Offres</b>	<b>3</b>	Hello bank! ouvre un chapitre crowdlending avec Credit.fr .....	5
Le courtier FMA Assurances lance sa MRH .....	3	Partenariat entre Atol les Opticiens et Natixis Intertitres6	
Boursorama lance un compte payant pour les jeunes ..	3	Auto connectée : Drust lève trois millions d'euros et s'allie à la Macif.....	6
<b>Digital</b>	<b>4</b>	Ecowash partenaire de la Maif .....	6
L'assureur-crédit Euler Hermes veut digitaliser la cession de créances .....	4		
Médecins du Monde, la Maif et Jules : les marques qui savent le mieux parler aux internautes .....	4		



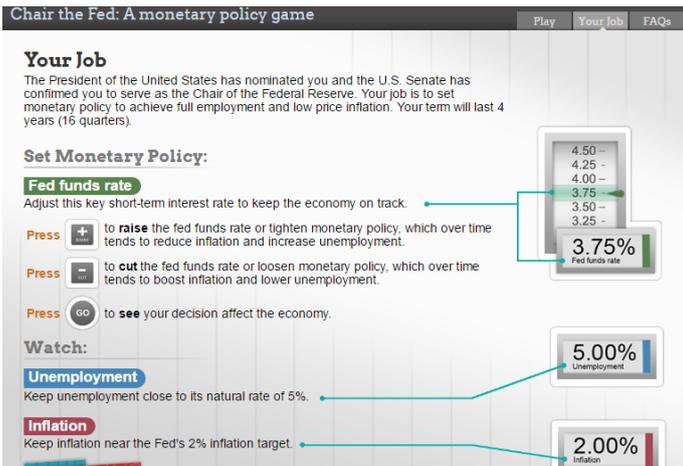
**Le conseil sur-mesure pour transformer et optimiser vos environnements bancaires les plus complexes.**

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



16 septembre 2016 • Les Echos

Que feriez-vous si vous présidiez la Fed ?

La Réserve fédérale de San Francisco a mis en place une initiative ludique proposant aux passionnés d'économie de prendre la place de Janet Yellen, la présidente de la Fed. Il s'agit d'un mini-jeu vidéo de simulation de politique monétaire.

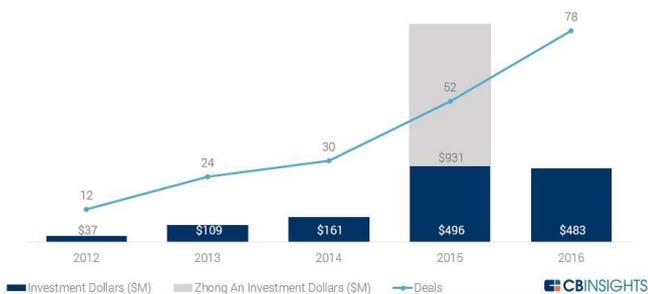


Disponible sur internet, « Chair the Fed » (« présider la Fed ») invite les joueurs à ajuster les taux d'intérêt avec pour objectif de maintenir le taux de chômage proche du plein emploi (5%) et maîtriser l'inflation autour des 2%. Bien sûr, les actualités économiques, communiquées au joueur lors de sa session, viennent complexifier la tâche.

En cas d'échec : le candidat perd son siège et n'est pas reconduit. L'objectif de cette initiative est de sensibiliser les jeunes américains à la politique monétaire. ●●●

Actualités

P&C INSURANCE TECH FINANCING HISTORY  
2012 - 2016 YTD (as of 9/21/2016)



19 septembre 2016 • Frenchweb

Les assureurs ont multiplié par 20 leurs investissements dans les start-up en trois ans

Les assureurs croient dans les start-ups et ils le prouvent. Les chiffres sont éloquentes : les acteurs de l'assurance investissent 20 fois plus dans les opérations d'investissement qu'il y a 3 ans.

Cette tendance s'exprime majoritairement aux Etats-Unis mais la France n'est pas en reste selon une étude menée par CB Insights : elle arrive en 4e position des pays étudiés.

Le fond MAIF Avenir fait office de figure de proue parmi les acteurs français : 3M d'euros investis au capital de Yescapa (start-up bordelaise de location de camping-cars et de vans entre particuliers) et 1M d'euros investis dans Samboat (start-up de location de bateaux entre particuliers).

De façon générale, les secteurs de prédilection sont sans surprise : l'assurance et l'internet des objets. En France, ce paysage est complété par le secteur de l'économie collaborative.

L'investissement corporate semble avoir de beaux jours devant lui. ●●●



22 septembre 2016 • Journal du Net

Les plateformes de crowdlending françaises à la conquête de l'Europe

Après le marché Français, deux start-up françaises spécialisées dans le prêt aux PME (Lendix) et dans le prêt entre particuliers (Younited Credit) lancent leur activité dans des pays de l'Union européenne et plus particulièrement en Espagne et en Italie.



Lendix a naturellement choisi ces pays car « le tissu de PME est important mais où le système bancaire ne sert pas bien leurs besoins en financement » et Younited a fait de même car « les taux de prêt sont très élevés et [...] nous avons donc une vraie légitimité en proposant une offre plus intéressante ».

Au vu des premiers résultats, ces deux start-ups sont confiantes et prêt à accélérer leur déploiement dans d'autres pays mais le principal frein identifié à ce jour est la maturité des pays européens : « La France a été le premier pays européen à légiférer sur le sujet et le marché est déjà plus mature que ses voisins ». L'objectif est n'est pas tant de lancer l'activité dans ces pays mais de venir compléter une offre existante. ●●●

19 septembre 2016 • cBanque

## Crowdfunding : BNP Paribas va lancer une « plateforme blockchain » pour les minibons

La blockchain, qui permet de réaliser des transactions sans organe central de contrôle (donc sans les frais d'infrastructure et d'administration associés), sera-t-elle la technologie qui va transformer le secteur bancaire ? En tout cas **BNP Paribas** continue d'investiguer le champ des possibles qu'offre cette technologie.



La Banque blanche et verte va en effet permettre aux entreprises non cotées d'émettre des mini-obligations. Pour ce faire, elle s'associe avec une start-up - **Lendosphère** – qui propose une plateforme de crowdfunding.

« Dans le cadre de ce partenariat, BNP Paribas Securities Services travaille à la mise en place d'un registre distribué qui enregistrera tous les minibons émis via la plateforme et consignera toutes les transactions associées et les changements de propriété », a souligné le groupe dans son communiqué.

**BNP Paribas** confirme donc sa phase exploratoire de cette technologie émergente dont les usages potentiels sont en train de se dessiner en ce moment même. ●●●

## Offres

**FMA**  
assurances

ACCUEIL NOS PRODUITS QUI SOMMES-NOUS CONTACTS

L'esprit d'ouverture  
DONNER À CHACUN LE POUVOIR DE MAÎTRISER SON ASSURANCE EN LIGNE.

VOITURE SANS PERMIS AUTO MALUSSES RISQUES AGGRAVÉS MOTO MOTO MALUSSES RISQUES AGGRAVÉS SCOOTER CYCLO 50CC  
VELO VAE SPEED BIKE HABITATION SANTÉ PRÉVOYANCE

21 septembre 2016 • L'ARGUS de l'assurance

## Le courtier FMA Assurances lance sa MRH

Les journées du courtage, dont l'édition 2016 s'est tenue les 20 et 21 septembre derniers, sont l'occasion de présenter des démarches innovantes. Cette année, c'est le courtier **FMA Assurances** qui annonce, contre toute attente, la commercialisation d'une MRH.

**FMA**  
assurances

Le grossiste multi-spécialiste ajoute à sa palette de couvertures (voiture sans

permis, risques aggravés auto, moto, chien-chat, santé...) celle de l'assurance habitation, portée par l'assureur **Fidelidade**.

« Nous la vendons de façon offensive pour que nos courtiers partenaires fassent du multi-équipement de clients. Aujourd'hui, on ne peut plus de contenter de vendre uniquement de la santé individuelle, par exemple, il faut habiller l'assuré pour le fidéliser », explique Jérôme Donnadieu

Lancée depuis près de 2 mois, cette MRH propose un taux de commission de 20% et propose un processus de souscription totalement dématérialisé... totalement en phase avec les nouveaux usages digitaux des clients. ●●●

NOTRE OFFRE - UNE BANQUE QUI VOUS LIBÈRE  
Suivre mon dossier Déjà client ?  
Welcome @ Boursorama Banque  
La banque en ligne est désormais ouverte à tous !  
Votre carte Visa Classic à 1,50 €/mois seulement sans condition de revenus Gratuite jusqu'au 31/12/2016  
Et l'accès à tous les services Boursorama Banque  
Facile, rapide, sécurisé et 100% en ligne  
Ouvrez votre compte bancaire  
En ce moment 60€ offerts en chèques-cadeaux amazon.fr  
Si vous indiquez le code offre AM260 dans votre formule de souscription  
Détail des conditions

22 septembre 2016 • Les Echos

## Boursorama lance un compte payant pour les jeunes

Qui a dit que la gratuité devenait la norme dans les offres bancaires ? **Boursorama** prend le contre-pied de la tendance générale en commercialisant une offre payante. Le pure player assouplit en revanche ses conditions d'accès et cherche ainsi à élargir l'éligibilité à ses offres (pas de conditions de revenus). La cible est évidente : les jeunes adultes.



« Les conditions d'accès nous privaient de beaucoup de clients, comme les étudiants et, plus globalement, la génération des Millennials. En moyenne, les clients de Boursorama ont trente-cinq ans et une bonne partie résident encore en Ile-de-France, même si les lignes commencent à bouger », confirme Marie Cheval, directrice générale de Boursorama.

L'offre, baptisée « **Welcome** » est facturée 1,50€/ mois et propose l'ouverture d'un compte associé à une carte Visa internationale. Avec 900 000 clients à dates, cette offre doit booster le recrutement de nouveaux clients pour atteindre, in fine, 2M de clients en 2020. ●●●

## Digital

[ACCUEIL](#) [QUI SOMMES-NOUS](#) [PRODUITS](#) [TÉMOIGNAGES](#) [NOUS CONTACTER](#) [SE CONNECTER](#)

### LES PRODUITS



URICASH



URICASH EXPORT



URICASH BACK

20 septembre 2016 • L'Agefil

### L'assureur-crédit Euler Hermes veut digitaliser la cession de créances

EH Digital Agency, le pôle spécialisé dans le digital du leader mondial de l'assurance-crédit propose un nouveau service en partenariat avec la plateforme **URICA**, plateforme de financement des crédits clients et fournisseurs.



« La grande innovation de notre partenariat réside dans la capacité d'Euler Hermes de proposer une couverture du risque de crédit à un prix ajusté créance par créance et en temps réel, grâce au développement de nouvelles API », explique à L'Agefil Gilles Porte, responsable grands comptes Opérations Structurées chez Euler Hermes.

L'exploitation de cette innovation débutera courant octobre et, fort de ce premier jalon, l'assureur travaille déjà sur d'autres solutions digitales « pour d'autres métiers liés à la créance avec risque commercial ». ●●●

### - LA MAIF : L'ASSUREUR MILITANT -



#### MAIF pour une société collaborative

Aujourd'hui, on partage idées, connaissances, biens et services. La MAIF s'engage pour favoriser cette société collaborative.

[> EN SAVOIR +](#)



#### Participer à la vie de la MAIF

Chaque sociétaire est acteur de la MAIF ; il peut faire entendre sa voix et participer aux instances représentatives.

[> EN SAVOIR +](#)



#### Organisation et chiffres clés

L'activité de la MAIF en détails et en chiffres.

[> EN SAVOIR +](#)



#### Conseils et Prévention

Pour anticiper au mieux les aléas de la vie quotidienne.

[> EN SAVOIR +](#)

20 septembre 2016 • L'Usine digitale

### Médecins du Monde, la Maif et Jules : les marques qui savent le mieux parler aux internautes

Après les chartes graphiques... le numérique entre aujourd'hui dans l'ère des chartes linguistiques. Les marques prennent de plus en plus la parole et parfois même en continu si l'on considère l'ensemble des canaux d'expression qu'elles utilisent. Il devient alors nécessaire de veiller à homogénéiser l'ensemble autour

d'un ton défini en fonction de la façon dont elles souhaitent s'adresser à leurs consommateurs.



Au-delà la simple cohérence d'ensemble, la démarche d'une charte linguistique va plus loin : il faut susciter l'émotion chez l'internaute. C'est ce qu'affirme Jeanne Bordeau, créatrice et présidente de l'Institut de la qualité de l'expression : « Cela requiert une grande qualité d'écriture. Créer de l'émotion est plus difficile que de trouver un slogan qui claque ».

L'institut a révélé le résultat de son baromètre le 20 septembre dernier, après avoir analysé 7 marques de tous secteurs et avoir comparé ces résultats à ceux établis par un panel d'étudiants de l'école supérieure de la communication. Aux deux premières places, les jurys sont tombés d'accord pour désigner : Médecins du Monde et la **MAIF**. La marque Jules se place en troisième position. ●●●

## Paie m e n t s



#### Paie m e n t en 1 clic

Technologie d'authentification 100% sécurisée qui permet aux users d'acheter sans remplir leurs informations de livraison ni leurs coordonnées bancaires.



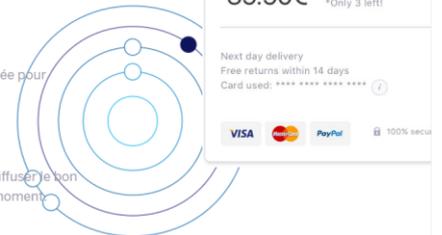
#### UX Testing

Optimisation dynamique multivariée pour chaque user (data-driven).



#### Intelligence artificielle

Machine-learning qui permet de diffuser le bon produit au bon endroit et au bon moment.



17 septembre 2016 • C'est pas mon idée !

### OystPay, le système de paiement gratuit

OystPay est une solution de paiement en ligne... gratuite. Quel meilleur argument pour assurer un accueil favorable de la part de internautes ? Surtout lorsqu'on propose un service exhaustif acceptant les principales cartes, fonctionnant dans 150 pays, proposant des pages de paiement personnalisées, en multi-device, générant des tableaux de bord pour piloter son activité...



La question sous-jacente est alors la même dans tous les esprits : quel business model pour un tel service gratuit ?

Pour avoir la réponse il faut revenir au cœur de métier de **Oyst** : l'intégration de la vente au cœur du Marketing digital grâce à sa maîtrise de la data client et via des modules d'achat instantanés offrant une expérience « sans douleur » : la Carte étant enregistrée lors de l'enrôlement.

Un bel exemple d'expérience client réussie. ●●●



18 septembre 2016 • Les Echos

## Les banques espagnoles lancent leur plate-forme de paiement par mobile

Face à la déferlante des solutions de paiement par mobile (Samsung Pay, Apple Pay et Android Pay), les banques espagnoles réagissent et développent une plateforme commune baptisée **Bizum**.

Le fonctionnement est simple : pour tout paiement entre particuliers, de 50 cts à 500 euros, le client peut envoyer de l'argent à un contact de son répertoire téléphonique via son application bancaire.

Ce service n'est pas sans rappeler la fonctionnalité « Transfert par sms » de l'Appli Société Générale, mais elle va encore plus loin : « *L'avantage de Bizum, c'est qu'il n'y a pas d'intermédiaire, on ne donne ses coordonnées bancaires à personne, on n'introduit aucun numéro de carte de crédit, c'est notre banque qui se charge de tout* », précise Fernando de la Rica.

Au total, 27 acteurs espagnols se sont ralliés à cette plateforme et les ambitions sont importantes : convertir 1 espagnol sur 3 d'ici à 5 ans et 7% du volume total de transactions électroniques effectuées dans le pays ●●●

## Réglementaire

19 septembre 2016 • L'ARGUS de l'assurance

### Se relever après une sanction de l'ACPR : l'exemple d'Arca Patrimoine

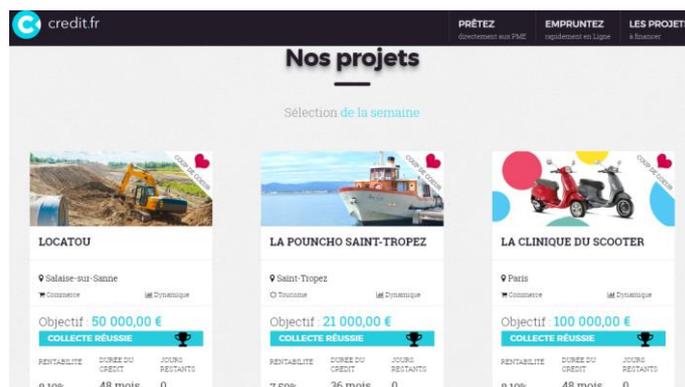
Apprendre de ses échecs : voici la belle leçon donnée par **Arca Patrimoine**. Sanctionné en 2013 par l'ACPR pour manquement à ses obligations d'information et de conseil, le courtier en assurance a su prendre les mesures qui s'imposaient à lui pour mieux rebondir.

L'entreprise a construit sa propre norme ISO 9001, comme le lui recommandait l'ACPR : 2 comités mixtes (composés de responsables commerciaux et de responsables qualité), une vingtaine de dossiers étudiés chaque semaine, 16 procédures pour

garantir la qualité du parcours client, des appels systématiques passés aux clients par un organisme indépendant pour vérifier la bonne connaissance du contrat... leur certification a été obtenue en 2015 après un audit externe de 2 mois et celui-ci est renouvelé chaque année.

Après avoir vu son chiffre d'affaire chuter à 13,3M d'euros en 2014, celui a remonté à 15M d'euros en 2015 avec une tendance à la hausse... Les efforts de Arca Patrimoine semblent avoir porté leurs fruits. ●●●

## Rapprochements



23 septembre 2016 • ITespresso

### Hello bank! ouvre un chapitre crowdlending avec Credit.fr

Pour faciliter l'investissement direct de ses clients dans des projets entrepreneuriaux, **Hello bank!** se rapproche de la plate-forme de crowdlending **Credit.fr**.



riaux.

La banque mobile de **BNP Paribas** s'est associée à la plate-forme **Credit.fr** pour permettre à ses clients d'y ouvrir un compte depuis leur espace personnel... et de mettre ainsi leur épargne au service de projets entrepreneuriaux.

Pourquoi avoir choisi Credit.fr plutôt que des concurrents comme **Lendix**, **Unilend** et **Lendopolis** ? Selon Les Échos, la plate-forme ne présente aucun défaut dans son historique. Il est vrai qu'elle est très sélective : 91 projets financés depuis le lancement de son activité en mars 2015, pour plus de 10 000 dossiers de candidature reçus.

Pour Credit.fr, qui dispose depuis octobre 2014 d'un agrément ORIAS en tant qu'IFP (intermédiaire en financement participatif), c'est une nouvelle jonction avec le secteur bancaire, au-delà des opérations de cofinancement.

Pour le marché français du prêt participatif, c'est un levier de croissance : de 31,5 millions d'euros d'investissements en 2015, il pourrait atteindre 120 millions cette année et le milliard dans un horizon de deux à trois ans. ●●●



« 1C investi par l'entreprise = 1C de pouvoir d'achat pour le salarié »

22 septembre 2016 • BOURSIER.com

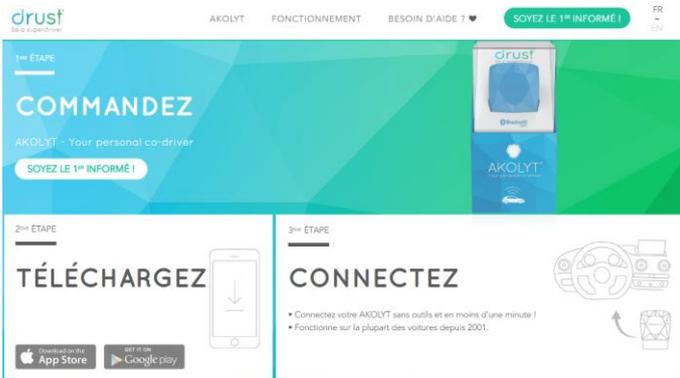
### Partenariat entre Atol les Opticiens et Natixis Intertitres

La célèbre chaîne d'opticiens et Natixis Intertitres commercialisent **O'Regard**, la première carte d'achat optique à destination des salariés.



« Ce partenariat inédit dans le secteur de l'optique permettra aux entreprises d'offrir à leurs salariés une carte d'achat optique bénéficiant des exonérations sociales liées aux titres de service et de leur procurer ainsi une source de pouvoir d'achat supplémentaire » explique Natixis.

D'une valeur comprise entre 50 et 161 euros, cette carte sera disponible dès le mois de décembre 2016. ●●●



19 septembre 2016 • L'Usine digitale

### Auto connectée : Drust lève trois millions d'euros et s'allie à la Macif

L'assureur **Macif** entre au Capital de **Drust**, un créateur d'objets connectés pour l'automobile. Ce partenariat stratégique intervient au moment de la commercialisation du boîtier « **Akolyt** », véritable coach pour conducteur que l'assureur entend intégrer à son offre sous un angle préventif plutôt que sur un mode intrusif qui serait très mal perçu par les clients.



Les ambitions sont à la hauteur de l'envergure du projet : c'est bien le marché européen qui est ciblé et elle compte s'appuyer sur un réseau conséquent de distributeurs : garagistes,

centres auto, concessionnaires, constructeurs...

Cette étape constitue la première marche du projet du constructeur qui compte se spécialiser rapidement dans les services liés à l'exploitation de la data, plus que dans la collecte même de cette data qui à terme, sera directement assurées par les voitures elles-mêmes, nativement connectées. ●●●



22 septembre 2016 • Decision Atelier

### Ecowash partenaire de la Maif

**Ecowash** vient de signer un partenariat avec la **Maif** pour accompagner ses sociétaires dans la vente de leur véhicule. Désormais, les assurés de la compagnie pourront opter pour un service **wash&check** afin d'augmenter la valeur de revente de leur véhicule



« Le marché de l'assurance évolue, les besoins de nos assurés également. La **Maif** s'est naturellement tournée vers **ecowash** pour proposer à ses sociétaires la mise en état et le contrôle des véhicules qu'ils souhaitent vendre. Offrir des prestations complètes et à prix négocié, rassure nos sociétaires qui se sentent accompagnés de A à Z dans leur démarche » explique Nicolas Catesson, directeur marketing.

« Nous sommes ravis d'accompagner la Maif dans sa démarche de fidélisation. Notre couverture nationale, notre engagement écologique et nos contrôles personnalisés sont une force et une grande valeur ajoutée pour nos partenaires » souligne Olivier Couly, fondateur du service wash&check d'Ecowash. ●●●