

Le Bulletin de Veille

27 janvier 2017

Numéro 274

Insolite	2	Axa débloque 150 millions d'euros supplémentaires pour dénicher les meilleures start-up.....5
Contrôlé pour un excès de vitesse, il accuse... le vent ..	2	BBVA, une banque pilotée par les données.....5
Actualités	2	Des API pour l'assurance.....5
Banque en ligne : Boursorama décroche le million.....	2	Paiements
Loi Macron : comment BforBank s'y prépare.....	2	Moneytis, le Booking.com des transferts d'argent, prend ses marques à Y Combinator
Stratégie digitale : les grands chantiers numériques du groupe BPCE	2	Repetto et la Caisse d'Epargne s'associent.....
Offres	3	VeraCash lève 500 000 euros pour sa carte bancaire basée sur l'or, l'argent et les diamants.....
N26 officialise son lancement en France.....	3	Voiture connectée : Oney et PSA conçoivent un prototype intégrant le sans contact
Les assureurs incités à développer la couverture des cyber-risques.....	3	Règlementaire
Risques d'entreprises : HDI France vise ETI et PME	3	Assurance-vie : l'assureur peut modifier mais pas dénaturer le contrat.....
Distribution	3	Rapprochements
La poste britannique au secours des banques	3	Axa et Suez : partenariat pour maîtriser le risque d'inondation.....
Orange parie sur le « phygital » et les fintechs pour son offre Orange Bank	4	Amaguiz et Emoovz veulent faciliter les déménagements
Digital	4	
Un Certificat digital assurance pour les salariés du secteur.....	4	
Spendesk lève 2 millions d'euros pour résoudre le casse-tête des notes de frais en entreprise	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

 **Three Springs Police** @ThreeSpringsPol - 23 janv. ✓
And excuse of the day goes to... #hubhug
#fb @MingenewPol



26 janvier 2017 • Les furets.com

Contrôlé pour un excès de vitesse, il accuse... le vent

Une « excuse du jour » qui a plutôt fait rire les policiers de Three Springs qui ont partagé l'histoire sur Twitter.

Un conducteur australien contrôlé à 129 km/h au lieu des 110 km/h autorisés a accusé le vent d'avoir poussé son véhicule et d'être ainsi à l'origine de la faute.

Sur la contravention, le policier en charge du contrôle a indiqué « le vent m'a poussé » sur la ligne des déclarations du contrevenant. Selon BFMTV, ce lundi, le vent avait l'allure d'une brise près de Three Springs et il était bel et bien difficile pour les policiers d'imaginer le souffle d'air pousser un pick-up approchant les deux tonnes. La sanction a donc été maintenue. ●●●

Actualités

25 janvier 2017 • cBanque.com

Banque en ligne : Boursorama décroche le million

Interview de son DGA, Benoît Grisoni, autour de la dynamique de conquête de Boursorama, son nouveau site client et les opportunités offertes par la loi Macron.



Avec une croissance de 29% sur un an, **Boursorama** Banque a fini 2016 avec 977 000 clients environ, et s'apprête à dépasser le cap du million dans les jours à venir, selon son directeur.

Trois facteurs sont déterminants dans la conquête : « plus de moyens que la concurrence injectés dans le marketing et la promotion », le côté rassurant d'un « catalogue complet » et « l'évolution des attentes de la clientèle bancaire [...] vers plus d'autonomie et de transparence ».

En ce sens, le nouveau site client offre désormais, outre l'agrégation de comptes externes et un coffre-fort électronique, une

rubrique « Mon budget » comprenant solde prédictif et outils d'aide au pilotage budgétaire. Benoît Grisoni affirme être « persuadé qu'il y a une attente pour ce type d'architecture ouverte, qui au final facilite la vie des clients. »

Le dispositif de mobilité bancaire constitue « des opportunités d'accélérer encore la conquête de nouveaux clients ». ●●●

24 janvier 2017 • cBanque.com

Loi Macron : comment BforBank s'y prépare

Interview de sa directrice marketing et communication, Julia Poublan, sur la mise en œuvre, le fonctionnement et les opportunités du nouveau dispositif.



« Les prospects auront [...] une case à cocher au cours de la procédure d'ouverture [...]. Une fois leur compte activé, ils recevront ensuite un identifiant, leur permettant d'accéder à l'espace client et d'activer le mandat, grâce à la signature électronique. Le formulaire est pré-rempli, il suffira alors de compléter les coordonnées de l'ancien compte, et de préciser si on souhaite ou non le fermer au terme du transfert, et à quelle date ».

« Aujourd'hui, un tiers de nos clients environ nous ont choisi comme banque principale. La loi Macron est une réelle opportunité d'augmenter ce pourcentage. Tous nos clients actuels seront donc contactés par mail et notifiés dans leur espace bancaire en ligne, afin de leur proposer de franchir le pas et de choisir définitivement BforBank comme première banque. ».

« La mobilité réglementaire et la mobilité à la carte (B Switch) vont coexister » vont coexister dans un premier temps. » ●●●

25 janvier 2017 • L'Usine Digitale

Stratégie digitale : les grands chantiers numériques du groupe BPCE

Détail du plan d'action digital du groupe bancaire coopératif par son CEO François Pérol, au Paris Fintech Forum des 25 et 26 janvier.



« Nous ne voulons pas avoir une stratégie digitale. Nous avons besoin d'une stratégie pour un monde digital », insiste François Pérol.

La BPCE a d'ores et déjà constitué un réseau de « digital champions » et repense totalement l'organisation de ses systèmes d'information. Cette refonte passe notamment par la constitution d'une digital factory, qui vise à rassembler les compétences de développement, de la conception à l'industrialisation. « Entre 800 et 1 000 personnes seront mobilisées sur nos développements en mode agile », a indiqué François Pérol. Le groupe bancaire prévoit également

de déployer 6 ou 7 « digital centers » en France. D'autres pourraient aussi voir le jour à l'étranger, notamment un à Berlin.

Pour proposer à ses clients de nouvelles fonctionnalités, le groupe BPCE entend systématiser les partenariats avec les fintechs. « Les fintechs, c'est une partie de notre R&D et de notre capacité d'innovation », explique-t-il. Cette stratégie de partenariat se traduit essentiellement par des acquisitions. ●●●

Offres



25 janvier 2017 • cBanque.com

N26 officialise son lancement en France

La banque mobile allemande arrive en France, et y revendique déjà plus de 30 000 utilisateurs.

Lancée en Allemagne et en Autriche en janvier 2015, et après un faux départ en France début 2016 sous le nom de Number26, **N26** revient aujourd'hui dans l'hexagone. Désormais détenteur d'une licence bancaire, le groupe, qui déclare avoir 200 000 utilisateurs dans 17 pays européens, compte en conquérir 2 000 par semaine en France.

La néobanque, qui fait l'objet d'une grande curiosité avec ses services en ligne, en temps réel, qui simplifient la gestion d'un compte bancaire, a levé 53 millions de dollars depuis sa création.

N26 envisage désormais d'enrichir son offre avec le lancement de produits d'épargne, de crédit et d'investissement « simples, clairs et transparents ». ●●●

25 janvier 2017 • cbanque.com

Les assureurs incités à développer la couverture des cyber-risques

Lors du Paris Fintech Forum, le gouverneur de la Banque de France, François Villeroy de Galhau, a appelé les assureurs à développer leur offre couvrant les cyber-risques.

« Avec l'aide des réassureurs, les assureurs doivent être en mesure de répondre aux besoins de couverture contre les cyber-risques que doivent affronter les entreprises ». Il s'agit de faire émerger une « offre française et européenne de cyber-assurance plus mature ».

Selon des données du cabinet de conseil PwC datant de janvier 2016, moins de 5% des entreprises françaises et 6% des particuliers disposaient d'une cyber-assurance.

L'Europe connaît un retard en la matière par rapport aux Etats-Unis. En 2015, le marché du cyber-risque américain pesait ainsi 2,2 milliards d'euros, contre 30 millions d'euros en France. ●●●

23 janvier 2017 • Newsassurancespro.com

Risques d'entreprises : HDI France vise ETI et PME

Historiquement positionné sur la couverture des risques des grands comptes, l'assureur tente depuis deux ans de diversifier ses cibles.

HDI Afin d'amortir la volatilité des grands comptes, la filiale de **HDI Global SE**, spécialisée sur les risques industriels, déploie une logique d'acquisition de portefeuilles ciblant les ETI et cibles affinitaires.

Sans licence vie, HDI se concentre pour l'heure sur l'IARD, avec de nouvelles entrées à son catalogue, telles l'assurance construction ou les couvertures en immobilier.

Sur un terrain déjà bien occupé par la concurrence, l'assureur veut se différencier par la qualité des distributeurs et des services proposés. En attendant, il étoffe petit à petit son maillage territorial, avec déjà deux délégations à Lyon et Lille, et en diversifiant son réseau de courtage vers les porteurs d'affaires autres que les distributeurs spécialisés sur les grands comptes. ●●●

Distribution



24 janvier 2017 • Cestpasmonidee.blogspot.fr

La poste britannique au secours des banques

Afin d'endiguer les effets de la cure d'amaigrissement draconienne de leur réseau, les banques britanniques

s'associer à la Poste de sa Majesté pour le traitement des opérations courantes.



La désertification bancaire ayant pris une telle ampleur en quelques années, le gouvernement, inquiet du risque d'exclusion financière, a exigé des banques un engagement de « continuité de service ».

Le système d'accords bilatéraux conclus avec le **Royal Mail** a donc été généralisé. Désormais la quasi-totalité de la population peut retirer des espèces, déposer un chèque ou s'informer sur la situation d'un compte dans l'un de ses 11 600 points de vente. A comparer aux 625 agences HSBC subsistantes...

Bien qu'à première vue de bon sens, cette mutualisation de ressources avec le service public ne peut cependant représenter qu'une étape de transition, en attendant la « digitalisation » quasi-totale de la population. Les établissements britanniques semblent donc bien s'être résignés à réduire leur empreinte physique au strict minimum. ●●●

25 janvier 2017 • usine-digitale.fr

Orange parie sur le « phygital » et les fintechs pour son offre Orange Bank

Orange Banque sera une vraie banque mobile, pas uniquement un système de paiement mobile. Elle devrait créer l'évènement en provoquant une disruption du marché.



Stéphane Richard souhaite préserver le mystère avant le lancement de la banque mobile d'Orange. Il précise que « *C'est la première fois dans notre histoire que nous ne sommes pas dans un rôle d'opérateur historique, mais que nous nous positionnons comme celui qui vient disrupter en partant d'une page blanche* ».

Orange Bank proposera - à des prix très compétitifs - une expérience utilisateur simple, interactive, digitale et physique en s'appuyant sur les boutiques de l'opérateur.

« *On a fonctionné un peu comme une start-up et nous allons essayer de garder cet état d'esprit le plus longtemps possible* », assure-t-il. ●●●

Digital

24 janvier 2017 • newsassurancespro.com

Un Certificat digital assurance pour les salariés du secteur

Le métier d'assureur a profondément changé, la transformation digitale est vaste et touche toutes les strates

des entreprises. La maîtrise des outils numériques par les collaborateurs devient une condition indispensable à l'exercice du métier.

Dans ce cadre, la **Fédération Française de l'Assurance** lance un Certificat digital assurance : le **CDA**. Il est inscrit à l'inventaire de la Commission nationale de la certification professionnelle (CNCP).

D'ici 2020, les 147 000 salariés du secteur seront incités à effectuer un test en ligne sur la plateforme « e-certif » d'Opcabaia. D'une durée de deux heures, le test permet de vérifier le niveau de maturité numérique des collaborateurs.

Pour combler les éventuelles lacunes, le salarié pourra bénéficier d'actions de formation et d'accompagnement. Cette opération de certification permettra également d'obtenir des chiffres sur le niveau de compétences digitales du secteur. ●●●

The screenshot displays the Spendesk website with a navigation bar at the top containing 'Product', 'Pricing', 'Login', and 'Start Trial'. The main content area is titled 'EMPOWERED EMPLOYEES' and features the headline 'Pay for what you need and never get stuck'. Below this, there are three bullet points: 'Single-use virtual cards for online payments', 'Plastic cards for in-store purchases', and 'Monthly capped virtual cards for subscriptions'. To the right, there is a visual representation of a virtual card for 'CHRIS GARDNER' with a Mastercard logo. Below the main text, there is a 'BUDGET' section for 'Ralph Romero' showing a 30€ per transaction limit and a 100€ per month limit. A 'REQUESTS' table shows a request for 30€ by 'Ralph Romero' with a status of 'Approved'. On the right side, there is a 'FULL CONTROL FOR FINANCE TEAMS' section with the headline 'View company spending in real time' and three bullet points: 'Track purchases from order to payment', 'Define custom budgets per teammate', and 'Set up clear approval flows for purchase requests'.

24 janvier 2017 • maddyness.com

Spendesk lève 2 millions d'euros pour résoudre le casse-tête des notes de frais en entreprise

Six mois après son lancement, Spendesk annonce une levée de 2 millions d'euros. La jeune pousse dévoile son offre de gestion des frais de déplacement.

Selon Rodolphe Ardant, Fondateur de **Spendesk** : « *Les solutions actuelles s'attaquent à la dématérialisation. Mais ce n'est pas le problème, la note de frais est une aberration opérationnelle qui ne devrait pas exister. Les moyens de paiements de l'entreprise doivent évoluer pour être plus transparents, intégrer le contrôle en temps réel et affranchir les équipes de toute paperasse liée aux frais de déplacement.* »

« L'ambition de Spendesk est d'être la plateforme de gestion de l'ensemble des dépenses de l'entreprise. On a commencé par les dépenses en ligne, on s'attaque aux dépenses sur le terrain et on continuera avec tout ce qui est encore source d'inefficacité ». ●●●



ABOUT TEAM WORK WITH US NEWS



26 janvier 2017 • L'Usine digitale

Axa débloque 150 millions d'euros supplémentaires pour dénicher les meilleures start-up

Le géant de l'assurance a annoncé la création d'un deuxième fonds de capital-risque. Particularité : il n'investira pas directement dans des start-up, mais dans d'autres fonds spécialisés dans les fintechs.

Après avoir lancé, en février 2015, un fonds de 230 millions d'euros via la structure **Axa Strategic Ventures (ASV)**, Axa a annoncé la création d'un « fonds de fonds » doté d'une enveloppe de 150 millions d'euros. Dans un premier bilan de son activité de capital-risque, le groupe comptabilise 40 millions investis au travers de 25 opérations. Le groupe français mise avant tout sur le transfert de technologies et ne vise pas uniquement des AssurTechs.

L'assureur a également mis sur pied le start-up studio **Kamet**, dont deux projets en lien avec la prévention sont en phase de test. Le premier est une sorte d'hôpital virtuel visant à faciliter la démarche médicale de l'assuré en déplacement à l'étranger, le second la maintenance programmée de son véhicule depuis une application mobile.

Axa entend changer la nature de sa relation client, jusqu'à présent souvent contrainte, voire décevante, en se positionnant davantage sur la prévention et l'accompagnement. ●●●

Big Data

Now's the time to create business value with data



26 janvier 2017 • cestpasmonidee !

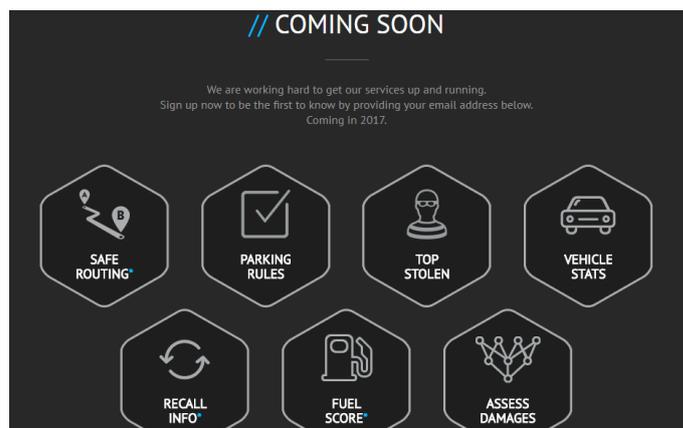
BBVA, une banque pilotée par les données

Toutes les banques parlent de « big data » mais peu nombreuses sont celles qui placent l'usage des données au cœur de leur stratégie. BBVA fait partie de ce club fermé.



Ce qui distingue l'approche de **BBVA** est résumé à travers 4 caractéristiques essentielles : une compréhension intime des attentes des clients, la maîtrise du délicat équilibre entre usage de l'information et confiance, l'exploitation des données pour qualifier toute décision et, enfin, l'accélération de l'apprentissage et le renforcement de l'adaptabilité de l'organisation et de ses collaborateurs.

Naturellement, la banque pilotée par les données est encore, aujourd'hui, une cible lointaine pour BBVA. En attendant de l'atteindre, les initiatives se multiplient, dans une logique de convergence et de cohérence globale. ●●●



25 janvier 2017 • cestpasmonidee !

Des API pour l'assurance

Des API seront prochainement proposées à tous les développeurs qui désirent créer des solutions favorisant la prévention ou facilitant la vie des automobilistes.

Une application de démonstration permet à son utilisateur de sélectionner un trajet en fonction du risque d'accident qu'il représente et qui, en cas de sinistre (léger), réalise une évaluation en temps réel du coût de réparation des dommages subis par le véhicule grâce à une simple photographie...

La compagnie promet d'introduire une série de services additionnels comme par exemple, l'ouverture de données sur les vols de voitures, sur les règles et contraventions de stationnement, sur les accidents, sur la consommation de carburant, sur les rappels de constructeurs...

Alors que le secteur s'éveille aux mutations sociétales qui menacent ses métiers, les assureurs doivent prendre conscience de la nécessité de renforcer leurs capacités de transformation. ●●●

Paie m e n t s

The screenshot shows the Moneytis website interface. At the top, it says 'MONEYTIS' and 'Réclamer un transfert Guides Se connecter'. The main heading is 'La meilleure solution pour envoyer de l'argent'. Below this is a form titled 'Comparez, Choisissez, Transférez'. The form has two columns: 'Depuis' and 'Vers'. Under 'Depuis', there is a dropdown menu showing 'France (EUR)'. Under 'Vers', there is a dropdown menu showing 'États-Unis (USA) (USD)'. There is also a 'Je souhaite' dropdown menu with 'Envoyer' selected. A 'Montant' field contains '1000 EUR'. A green button at the bottom says 'COMPARER MAINTENANT'.

26 janvier 2017 • L'Usine digitale

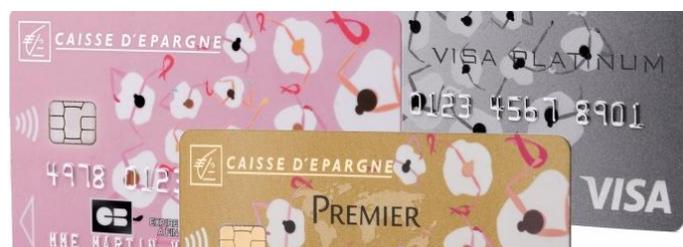
Moneytis, le Booking.com des transferts d'argent, prend ses marques à Y Combinator

Seule pépite tricolore de la nouvelle promotion, Moneytis finit son tour des programmes d'accélération par le plus prestigieux d'entre eux : Y Combinator à San Francisco

« Nous accompagnons et discutons avec nos clients via un chat. Nous faisons ce que les banques ne peuvent pas se permettre de faire : hyper-personnaliser notre relation avec chaque client ». [...], indique Christophe Lassuyt, co-fondateur de Moneytis. Le service de comparaison est entièrement gratuit pour l'utilisateur. Moneytis prend une rétro-commission sur les opérateurs ».

Avant d'intégrer un nouvel opérateur à leur comparateur, Moneytis (Money si simple) le passe au crible : respect du tarif affiché, rapidité du transfert... L'opérateur doit bien évidemment être certifié par l'AMF et l'ACPR.

Pour l'heure, près de 90 % des clients sont des particuliers mais Moneytis compte se tourner davantage vers le B2B. ●●●



24 janvier 2017 • newsroom.groupebpce.fr

Repetto et la Caisse d'Épargne s'associent

A l'occasion de la Journée de la Femme La Maison Repetto et la Caisse d'Épargne s'associent et proposent une série limitée de cartes bancaires originales au profit de l'association « Le Cancer du Sein, Parlons-en ! ».



Ces visuels seront proposés au prix unique de deux euros et, pour chaque carte souscrite, la Caisse d'Épargne versera deux euros supplémentaires pour la recherche, soit 4 euros par carte qui seront intégralement reversés à l'association.

20 000 exemplaires de cartes aux couleurs de la Maison Repetto seront disponibles dans les agences et sur le site Internet de la Caisse d'Épargne à partir du 8 mars. Chaque carte sera accompagnée d'un porte-cartes lui aussi dessiné par la prestigieuse Maison Repetto.

Plus qu'une carte bancaire, un objet de mode et l'affirmation d'un engagement personnel en faveur des femmes ! ●●●



La première carte non-bancaire adossée aux métaux précieux

26 janvier 2017 • Maddyness.com

VeraCash lève 500 000 euros pour sa carte bancaire basée sur l'or, l'argent et les diamants

Créatrice d'une monnaie globale d'intérêt communautaire basée sur les métaux précieux, la filiale de Au-Coffre.com finance son développement sur la plateforme de crowdfunding Happy Capital.

Les 500 000 euros réunis en deux mois seulement permettront d'étoffer les effectifs en vue d'améliorer l'offre de la startup, aujourd'hui composée d'une carte bancaire VeraCarte Mastercard et d'une application mobile.

La carte, adossée à un compte en or, argent et diamants physiques, permet d'effectuer des paiements ou des virements en « VeraCash » entre pairs.

A ce jour, la startup revendique 9 000 utilisateurs, 35 millions de VeraCash émis depuis son lancement par plus de 2 500 porteurs, et chiffre d'affaires 2016 de 20,9 millions d'euros. ●●●



26 janvier 2017 • assurbanque20.fr

Voiture connectée : Oney et PSA conçoivent un prototype intégrant le sans contact

Oney s'associe au Groupe PSA pour imaginer un prototype de voiture connectée intégrant la solution de paiement sans contact Automatric.

Le composant développé par **Oney** s'appuie sur la reconnaissance de la plaque d'immatriculation. Le prototype offrirait au conducteur un nouveau mode de paiement à la pompe, en drive ou en stationnement par reconnaissance des clients à partir de leur véhicule. Une fois la plaque d'immatriculation reconnue par caméra, **Automatric** permet au conducteur de valider son paiement directement.

Selon Jean-Pierre Viboud, CEO de Oney, « nous sommes particulièrement fiers de nous associer avec le **Groupe PSA** pour cette première mondiale. L'émergence de la voiture connectée, qui ouvre de nouvelles voies et de belles opportunités pour les services embarqués, coïncide avec l'envol indéniable du secteur du paiement ». ●●●

Règlementaire

27 janvier 2017 • Cbanque.com

Assurance-vie : l'assureur peut modifier mais pas dénaturer le contrat

Pour la Cour de Cassation, les modifications qui dénatureraient le contrat lui-même doivent faire l'objet d'une renégociation préalable avec le client

Donnant tort à un assureur qui avait supprimé le produit d'appel de son contrat, la Cour a estimé que, s'il n'est pas convenu que l'assureur s'engage à maintenir la liste des supports initialement proposés, l'économie du contrat exige que des supports diversifiés comparables en nombre et en nature à ceux existant lors de la souscription soient proposés à l'assuré.

En l'espèce, une compagnie avait supprimé, parmi les supports, un fonds d'actions qui faisait l'originalité de son contrat et permettait à ses clients de faire des aller-retours boursiers lucratifs mais qui, multipliant les petites opérations, alourdissait ses coûts. ●●●

Rapprochements

24 janvier 2017 • Assurance & Banque2.0

Axa et Suez : partenariat pour maîtriser le risque d'inondation

Les deux acteurs jouent la synergie en matière de résilience urbaine et des territoires face au risque d'inondation.

Axa et **Suez** proposent désormais aux collectivités et entreprises une offre globale de services, tant en termes de gestion de la vulnérabilité (diagnostic, PCA, sensibilisation, mesures d'évitement) que de gestion de crise (outils d'anticipation et d'alertes, moyens matériels et humains, etc...).

Les dirigeants d'Axa et Suez se félicitent de cette alliance, qui s'inscrit pleinement dans leurs stratégies d'accompagnement des industriels et collectivités dans la prévention de catastrophes liées au changement climatique. ●●●

24 janvier 2017 • Assurance & Banque2.0

Amaguiz et Emoovz veulent faciliter les déménagements

Les deux partenaires mettent leurs forces en commun pour faciliter le déménagement des consommateurs.



Emoovz est le premier comparateur de déménagements en ligne et offre deux formules : « clé en main », pour un déménagement classique et « coup de main » avec une simple mise à disposition d'un camion et d'un déménageur/chauffeur.

En s'associant à cet acteur, **Amaguiz**, filiale de **Groupama**, permet d'assurer simultanément l'ancien et le nouveau domicile du client d'Emoovz pendant 30 jours et de couvrir ses biens personnels lors du transport.

L'offre habitation Amaguiz évolue chaque année pour s'adapter aux nouveaux modes de consommation (colocation, énergies renouvelables, gestion autonome des contrats grâce à l'application mobile « Mon Amaguiz »). « Nos partenariats innovants nous permettent de répondre aux préoccupations de nos clients et de leur faciliter le quotidien », indique Marie-Laure Cassé, directrice Marketing et Communication d'Amaguiz. ●●●