

Le Bulletin de Veille

24 février 2017

Numéro 278

Insolite	2
Des passages piétons pour accros aux smartphones	2
Actualités	2
Avec l'économie collaborative, du nouveau dans l'assurance ?	2
Banque assurance : quelles sont les pratiques numériques des jeunes adultes ?	2
Les 3 piliers de la stratégie innovation du Crédit Agricole Assurances.....	3
Le plan de Boursorama pour franchir le cap des 2 millions de clients en 2020	3
Offres	3
Les chefs d'entreprises jugent les offres bancaires non adaptées aux TPE	3
Barclays: Offre bancaire différente pour clients différents	4
Mutuelle Bleue met à disposition un service de téléconsultation médicale	4
Distribution	4
BPCE 2020 : Quel impact sur le réseau d'agences ?	4

Zen'up : souscrire une assurance emprunteur en ligne en une heure.....

5

Digital

5

BPCE 2020 : Un plan d'action « digital » concret

5

Kevin, le chatbot qui assure !

5

Paiements

6

BNP Paribas ouvre à ses clients le service de paiement mobile en magasin, Paylib sans contact

6

L'IA, meilleure alliée des banques et des e-commerçants pour détecter la fraude.....

6

Réglementaire

6

Crowdfunding : l'UFC-Que Choisir tacle Unilend et les autres plateformes

6

Rapprochements

7

BNP Paribas et le Crédit Agricole s'allient dans les services titres

7

Le courtier Meilleurtaux passe sous le contrôle de Goldman Sachs.....

7

Insurtech: Fluo attire Crédit Mutuel Arkéa à son capital qui investit 2 millions d'euros

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



21 février 2017 • Etrange et insolite

Des passages piétons pour accros aux smartphones

Dans la ville de Bodegraven, aux Pays-Bas, l'installation de feux de signalisation dédiés aux piétons qui ont les yeux rivés sur leur téléphone a fait sensation...

Baptisé « +Lichtlijn », le système composé d'une ligne au sol de LED qui change de couleur en fonction de la couleur du feu, a été installé dans cette localité à proximité de trois écoles. Actuellement en phase de test, le procédé devrait être étendu à d'autres endroits, voire à d'autres villes du pays si l'expérience à Bodegraven s'avère concluante. C'est en tout cas ce qu'espère l'entreprise néerlandaise **HIG Traffic Systems**, créatrice du projet.

« Les réseaux sociaux, les jeux, Whatsapp et la musique, sont des distractions majeures dans le trafic. On ne peut peut-être pas changer cela, mais on peut anticiper les problèmes », explique Kees Oskam, échevin de Bodegraven, dans un communiqué de **HIG Traffic Systems**. ●●●

Actualités

22 février 2017 • La tribune

Avec l'économie collaborative, du nouveau dans l'assurance ?

Des startups proposent des assurances collaboratives, basées sur des groupes affinitaires d'une centaine de personnes.

Ainsi, une startup parisienne, **Wecover**, se propose d'offrir une assurance auto aux « bons conducteurs ». Une autre fintech, **Otherwise**, propose d'abord une complémentaire santé. L'idée est de regrouper les assurés par affinités dans le cadre de petits groupes favorisant le sentiment d'appartenance. Le contrôle par la communauté incitant aux comportements les plus vertueux.

Les cotisations annuelles sont versées dans un pot commun. Et si, à la fin de l'année, le comportement général du groupe s'avère parfaitement vertueux, le pot commun peut rembour-

ser aux membres jusqu'à 50% du prix de l'assurance payé initialement. Bien sûr, en cas de sinistre important, une réassurance entre en jeu.

Wecover comme **Otherwise** ressemblent donc à une compagnie d'assurance sans en avoir le statut. Les véritables assureurs, sont respectivement **Crédit Mutuel Arkéa** et la mutuelle **Thélem** qui perçoivent près de la moitié de la prime versée par l'adhérent. ●●●

Les interactions des Millenials avec les Services Financiers [18-34 ans ; France ; 2016]

Sources : Roland Berger, Facebook - Février 2017



22 février 2017 • Blog du modérateur

Banque assurance : quelles sont les pratiques numériques des jeunes adultes ?

Facebook et Roland Berger publient les résultats d'une étude sur les pratiques numériques des 18-30 ans pour permettre aux banques et assurances de mieux les adresser.



En France, on estime que les Millenials représentent 10,1 millions de nouveaux clients pour les banques et les assurances (6 pour les banques et 4 pour les assurances). Les 18-30 ans ont besoin des banques et des assurances pour de nombreuses raisons (entrée à l'université, mariage, premier emploi, premier appartement, achat d'une voiture...) et leur premier choix sera déterminant.

Les principales conclusions de l'étude sont les suivantes : les Millenials sont multi-canaux et impliquent très largement le mobile ; Ils plébiscitent tous les canaux de communication, physiques et digitaux ; la réactivité des marques est primordiale

pour engager les 18-30 ans ; la simplification des parcours clients est essentielle (il existe des frictions).

Par ailleurs, 55% des 18-30 ans interrogés sont ouverts à l'usage de l'intelligence artificielle au sein des messageries. Plus particulièrement quand elle leur permet d'obtenir une réponse plus rapide ou plus pertinente. ●●●



23 février 2017 • L'usine digitale

Les 3 piliers de la stratégie innovation du Crédit Agricole Assurances

Acculturer les collaborateurs à ce qui va transformer les métiers de l'assurance ; identifier les tendances qui vont changer ces fonctions et s'appuyer sur l'écosystème de l'innovation : les 3 piliers de l'innovation ...



Après une première édition 2016 orientée autour des objets connectés et de l'économie du partage, la deuxième édition lancée courant janvier 2017 est dédiée à l'Intelligence artificielle. L'opération, qui dure jusqu'à l'été, se déroule en trois phases : acculturation, idéation et incubation.

Dans le cadre de la veille Caroline Nicaise, Directrice de l'innovation, de la communication et de la RSE précise : « Aujourd'hui, l'assurance repose sur un système de mutualisation des risques. Or, plus nous allons vers la personnalisation, plus nous touchons à ce fondement de mutualisation ».

Côté innovation « Notre rôle est d'aller chercher à l'extérieur de l'entreprise les ressources qui vont nous permettre de trouver des idées innovantes... Et donc d'animer l'écosystème de l'innovation. Mais aussi de travailler avec des grands groupes avec qui nous pouvons être amenés à développer des projets ».

●●●

23 février 2017 • L'usine digitale

Le plan de Boursorama pour franchir le cap des 2 millions de clients en 2020

Pour franchir le cap des 2 millions de clients à l'horizon Boursorama entend séduire les jeunes actifs et les lycéens.



Boursorama Banque s'est félicitée, ce jeudi 23 février 2017 d'avoir passé la barre du million de clients. « 2016 a été une année exceptionnelle. Nous avons gagné 243 000 nouveaux clients. Cela représente une hausse de 29% », détaille Marie Cheval, directrice générale de Boursorama.

Pour dépasser les 2 millions de clients à l'horizon 2020, la banque prévoit d'élargir sa cible. Une stratégie amorcée en septembre 2016 avec le lancement de « Welcome » (adressée aux jeunes actifs, cette offre propose une carte bancaire Visa internationale sans conditions de revenus et un accès à tous les produits Boursorama pour 1,50 euro par mois).

Dès mars 2017, la filiale de **Société Générale** donnera le coup d'envoi d'un partenariat avec **Uber**. Pendant six mois, les nouveaux clients bénéficieront d'une réduction de 20% sur toutes leurs courses Uber. Dans les cartons également, une offre « mobile first » adressée aux mineurs lycéens dans un premier temps. ●●●

Offres

Mais que veulent-ils ?

45% réclament de meilleurs outils (site, application mobile...) pour leur usage quotidien

27% demandent des offres d'abonnement sans engagement et une tarification transparente

20% souhaitent que les services proposés leur permettent de gagner du temps

15 février 2017 • Net PME

Les chefs d'entreprises jugent les offres bancaires non adaptées aux TPE

Qonto, le premier compte courant en ligne dédié aux entrepreneurs, start-up et TPE/PME publie le résultat de son sondage sur les attentes des chefs d'entreprises en matière d'offres bancaires.



Les entrepreneurs et dirigeants de petites entreprises ne trouvent pas d'offres qui leur correspondent parmi celles proposées par les établissements classiques. Alexandre Prot et Steve Anavi en ont fait l'amère expérience lorsqu'ils ont lancé Smokio, une entreprise spécialisée en développement et vente de cigarettes électroniques. Ils ont alors imaginé leur propre service bancaire « 100% digital ».

À l'occasion de la sortie en avril 2017 de **Qonto**, les deux associés révèlent les résultats d'une étude menée auprès de 250 chefs d'entreprises, dirigeants et entreprises. Ces derniers réclament des offres plus adaptées aux petites sociétés et, surtout, des outils de gestion de comptes appropriés à leur mode de vie : plus souples et plus pratiques d'utilisation.

La situation ne s'améliore pas pour les banques qui constatent une désertification des entrepreneurs parmi leurs clients. Ceux-ci préfèrent se tourner vers des solutions alternatives comme le crowdfunding pour contracter des prêts ou encore vers des business angels pour lever des fonds. ●●●

19 février 2017 • C'est pas mon idée !

Barclays : Offre bancaire différente pour clients différents

Historiquement, la relation avec les institutions financières repose sur la domiciliation d'un salaire fixe. Mais les tendances émergentes de l'emploi et de la rémunération changent la donne...



L'uberisation, la net économie, ... génèrent des modes de rémunérations extrêmement divers. De plus en plus de personnes étant concernées, les banques n'ont d'autre choix que d'adapter leurs offres à ces clients « atypiques ». C'est donc ce que tente de faire **Barclays** au Royaume-Uni, en abordant la population des « entrepreneurs de secteurs à forte croissance ».

Concrètement, sa nouvelle offre de crédit hypothécaire prend en compte, au-delà des salaires, les revenus de leurs investissements et ceux qu'ils tirent de leur propre entreprise, intégrant ainsi dans l'évaluation de leur capacité d'emprunt des sources de profits plus incertaines.

Bien sûr, on est encore très loin, ici, de l'inclusion financière des modèles d'emploi alternatifs d'autant que l'initiative émane de la banque privée de Barclays et qu'elle ne s'adresse donc qu'à des clients préalablement identifiés comme possédant un patrimoine. Cependant, il s'agit là d'une première tentative d'adaptation de l'offre bancaire à des clients différents. ●●●

21 février 2017 • Le comparateur d'assurances

Mutuelle Bleue met à disposition un service de téléconsultation médicale

Depuis le 1er janvier 2017, la Mutuelle Bleue a intégré un service de téléconsultation médicale au cœur de ses contrats santé.



Ce service, qui sera assuré par **Axa Assistance** (qui l'avait lancé en 2015), disposera d'un numéro de téléphone attitré, sans surcoût. Au bout du fil se présentera une infirmière et le relais sera ensuite passé à une équipe de médecins généralistes.

L'objectif principal est de « faciliter l'accès à un diagnostic rapide et de qualité » avance Olivier Raimbault, directeur général

de **Mutuelle Bleue**. En effet, la mutuelle est partie du constat « qu'il est parfois difficile de consulter son médecin traitant ou un professionnel de santé ».

La Mutuelle Bleue a donc pour objectif de gommer, ne serait-ce que partiellement, certaines absences de professionnels du secteur de la santé. ●●●

Distribution

POURSUITE DE L'OPTIMISATION DU MAILLAGE	< 10 min distance en zone urbaine	< 20 min distance en zone rurale
	> 5% Réduction du nombre de points de vente d'ici 2020	au niveau régional par établissement principalement par regroupements en zone urbaine ou périurbaine
NOUVEAUX FORMATS D'AGENCE	AGENCES MULTI-SITES : un directeur unique pour plusieurs sites, horaires d'ouverture flexibles	
	AGENCES SPÉCIALISÉES : clientèles professionnelles, gestion privée, banque privée, viticulture, entreprises innovantes... en fonction du territoire	
	RECENTRAGE SUR LE CONSEIL : diminution des fonctions de transaction, agences sans cash	
ESPACES COLLABORATIFS décloisonnés permettant plus de proximité avec les clients et plus d'échanges entre conseillers		

21 février 2017 • cBanque

BPCE 2020 : Quel impact sur le réseau d'agences ?

Le 2^{ème} groupe bancaire français présentait ce matin son plan de transformation de la banque de proximité, qui n'entraînera la disparition, à horizon 2020, que d'une agence sur 20.



François Pérol a annoncé ce matin une poursuite des fermetures, peu ou prou 5% du réseau actuel. Beaucoup moins, au final, que d'autres enseignes, comme **Société Générale** ou **BNP Paribas**, dont les réseaux vont être réduits de 20%.

Un choix justifié par François Pérol : « Les agences représentent encore aujourd'hui 98% de nos ventes de produits » ; « Il n'est pas question de désarmer notre réseau, ce ne serait pas rationnel. Nous allons au contraire continuer à le moderniser ». Pas question non plus de faire place nette pour les concurrents, **Crédit Agricole** ou **Crédit Mutuel**, dans les communes rurales. La promesse sera tenue : chaque client urbain a accès à une agence en moins de 10 minutes, et en moins de 20 minutes pour les clients ruraux.

La simplification des réseaux BPCE va passer par de nouveaux rapprochements, à l'image des créations récentes de la **Banque Populaire Auvergne Rhône-Alpes** ou de la **Caisse d'Épargne Hauts-de-France**. Trois nouvelles fusions sont prévues à l'horizon 2020 (A terme, les **Banques Populaires** locales ne devraient plus être qu'au nombre de 12, et les **Caisses d'Épargne** de 14). ●●●

Comment ça marche ?

- 1 Je décris ma demande : projet, prêt(s), emprunteur(s) pour obtenir un premier tarif sous réserve de mon état de santé.
- 2 Je remplis mon questionnaire de santé en ligne et j'obtiens immédiatement mon tarif définitif si mon état de santé et mon projet le permettent. 90% de nos clients obtiennent un tarif en ligne !
- 3 Une fois mon tarif obtenu, je peux souscrire en ligne immédiatement grâce à la signature électronique en renseignant mes informations bancaires. C'est rapide, simple et sécurisé via un code envoyé sur mon mobile.



22 février 2017 • Newsassurancespro

Zen'up : souscrire une assurance emprunteur en ligne en une heure

Zen'Up lance une offre digitale qui permet d'obtenir un tarif et de souscrire en ligne... en une heure chrono

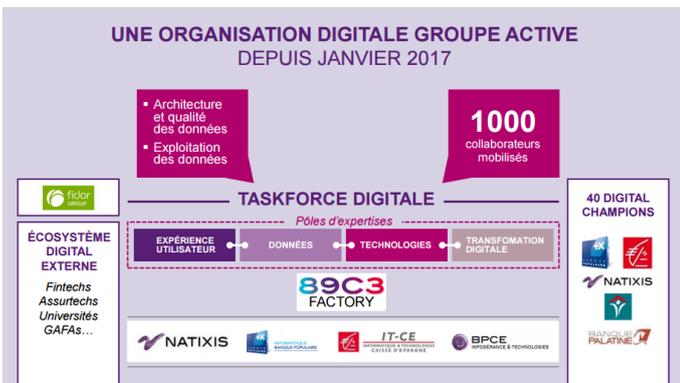


Créé par des spécialistes de l'assurance et de l'e-commerce, l'offre Zen+ Emprunteur a été conçue en partenariat avec la **Mutuelle Nationale des Constructeurs et Accédants à la propriété (MNCAP)**, mutuelle spécialisée en assurance de prêt.

L'emprunteur peut remplir son formulaire de santé en ligne pour obtenir un devis immédiatement, compatible avec les exigences de sa banque en termes d'équivalence de garanties.

La signature se fait en ligne et les documents contractuels sont envoyés dans la foulée par e-mail et dans un espace personnel sécurisé en ligne. Le tout est géré en 1 heure et bénéficie d'un accompagnement téléphonique personnalisé par un conseiller.

Digital



21 février 2017 • C'est pas mon idée !

BPCE 2020 : Un plan d'action « digital » concret

Yves Tyrode, « Chief Digital Officer », nous l'avait promis, le plan d'action « digital » de BPCE est maintenant

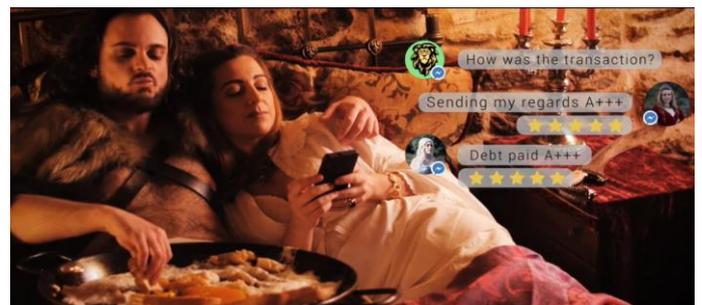
arrivé et fait montre d'une substance inhabituelle dans le paysage bancaire.



La mutation commence par l'organisation de l'informatique, schématisée par un modèle à 3 niveaux – cœur bancaire, plate-forme d'API et applications – elle reprend l'approche bi-modale chère à **Gartner**.

Le versant applicatif, sera pris en charge par une « digital factory » de 1 000 personnes – plus agile, avec des cycles de développement rapides – qui bénéficiera d'un investissement de 750 millions d'euros. Enfin, entre ces deux univers, le lien sera assuré par une couche généralisée d'API industrielles. Cette nouvelle configuration permettra par exemple, l'ouverture des services financiers à des partenaires – startups en tête – qui deviendra un axe fort de développement pour **BPCE**.

Vient ensuite l'indispensable accompagnement de l'ensemble des effectifs dans une nouvelle ère de la banque (équipement individuel, AppStore privé, réseau social, formations...). La route est désormais tracée et le rendez-vous est pris dans un peu moins de 4 ans avec une nouvelle banque « digitale »...



18 février 2017 • C'est pas mon idée !

Kevin, le chatbot qui assure !

L'ambition de cette solution originale est d'offrir une couverture sur les transactions commerciales entre particuliers, notamment sur les sites de petites annonces.



La solution est issue d'une collaboration entre une jeune pousse spécialiste de la réputation sociale, **Traity**, et un grand groupe d'assurance australien, **Suncorp**.

En pratique, l'une des parties de l'échange, préalablement inscrite, interpelle le **chatbot Kevin** sur **Facebook Messenger** et décrit les termes de l'opération à effectuer. Le service répond avec une proposition de « contrat », sous la forme d'un lien qui va être utilisé pour identifier la contrepartie : l'accès aux profils sociaux (Facebook, a priori) des deux personnes concernées permet de valider leur « fiabilité ».

Une fois l'accord conclu, Kevin demandera aux parties si elles sont satisfaites du déroulement de l'opération, à travers un système de notation par étoiles qui permet d'alimenter des algorithmes d'évaluation des risques. Naturellement, en cas de litige – signifié par une note minimale – une procédure de dédommagement est initiée. ●●●

Paie m e n t s

20 février 2017 • Communiqué BNP

BNP Paribas ouvre à ses clients le service de paiement mobile en magasin, Paylib sans contact

BNP Paribas vient d'ouvrir le service Paylib sans contact qui vient compléter l'offre en ligne faisant de Paylib un bouquet de services de paiement mobile multicanal.



Les clients particuliers **de BNP Paribas** peuvent maintenant régler leurs achats (plafond de 300 euros) avec leur smartphone sans frais supplémentaires en activant le service dans l'application de banque en ligne « Mes Comptes ».

L'activation a débuté le 20 février pour un déploiement finalisé d'ici début mars.

Fruit du savoir-faire et de l'expertise de chacune des cinq banques partenaires (**BNP Paribas, La Banque Postale, Société Générale, Crédit Mutuel Arkéa et Crédit Agricole**), **Paylib** adresse un marché de 40 millions de porteurs de cartes bancaires. ●●●

21 février 2017 • Journal du Net

L'IA, meilleure alliée des banques et des e-commerçants pour détecter la fraude

Mastercard, Ravelin ou The AI Corporation ont développé des solutions basées sur le machine learning pour détecter les transactions frauduleuses sur Internet.

Basé sur le machine learning, le logiciel développé par **Ravelin** calcule un score de risque pour chaque transaction à partir de données collectées. Quand le score dépasse une certaine valeur, il envoie un avertissement aux salariés chargés de pister les hackers.

Grâce à l'intelligence artificielle, il devient aussi possible de minimiser les « faux positifs ». « *En 2014 dans le monde, 120 milliards de dollars de paiements réalisés sur le net ont été refusés alors qu'ils étaient réguliers. C'est un manque à gagner encore plus important que la fraude en elle-même* » s'exclame Mark Goldspink, PDG de **The AI Corporation**. Leur logiciel, baptisé **SmartScore**, a permis aux banques qui l'utilisent de détecter

une transaction frauduleuse pour six faux positifs contre une pour 32 en moyenne auparavant.

Mastercard a, quant à lui, développé une solution baptisée **Smart Agent**, capable de détecter la fraude en direct en comparant les data collectées à un instant T avec des données historiques pour repérer les similitudes et dépister les potentiels hackers. Mais Smart Agent identifie également les comportements positifs des clients pour limiter le nombre de faux positifs. ●●●

Réglementaire

23 février • cBanque

Crowdfunding : l'UFC-Que Choisir tacle Unilend et les autres plateformes

UFC-Que Choisir accuse les grandes plateformes de financement participatif de surévaluer les hypothèses de gains et de minimiser les risques.



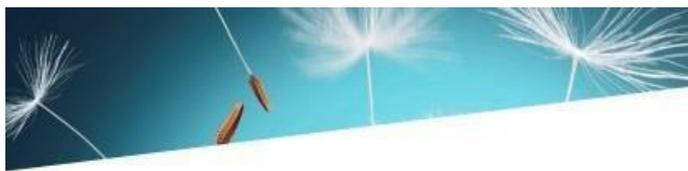
UFC-Que Choisir s'est appuyé sur une étude empirique du secteur. Le cas de test est celui d'un particulier qui aurait investi 1 000 euros sur chacun des 789 prêts financés entre le 1er décembre 2013 et le 1er décembre 2016 par les principales plateformes du marché.

UFC-Que Choisir estime que le financement participatif « *offre une rentabilité proche voire inférieure à celle du Livret A, sans offrir son caractère entièrement sécurisé et liquide* ». Concrètement, elle estime que le taux de défaut au bout de 3 ans est « *5 à 10 fois supérieur* » au risque communiqué par certaines plateformes et que le rendement des placements, après déduction des défauts et de la fiscalité, « *devrait s'établir entre 1,6% et 0,33%, loin des promesses de taux d'intérêt allant jusqu'à 7%* ».

Elle demande ainsi à l'ACPR, de « *s'assurer du respect par les plateformes de leurs obligations légales d'information* », de « *sanctionner les manquements persistants* », et aux pouvoirs publics de « *légiférer pour obliger les plateformes à fournir une information pertinente et impartiale* ».

Autre grief exprimé : les conditions générales d'utilisation des services (CGU) seraient truffées de clauses abusives. UFC-Que Choisir met donc en demeure six grandes plateformes - **Lendix, Unilend, Lendopolis, Pretup, Bolden et Prexem** - pour qu'elles « *purgent leurs conditions générales d'utilisation* » de ces clauses. A défaut de réaction, l'association se réserve « *le droit d'agir en justice* ». ●●●

Rapprochements



CoPARTIS
EXTERNALISEZ POUR VOTRE AVENIR

20 février 2017 • l'Agefi

BNP Paribas et le Crédit Agricole s'allient dans les services titres

Associées à parts égales, les 2 banques ont créé Copartis, une société basée sur l'ancienne plate-forme bancaire de Cortal Consors intégrant en outre l'expertise titres et les systèmes de Crédit Agricole Titres.

Copartis entend proposer ses services aux banques privées, banques en ligne, banques à réseaux et aux sociétés de gestion. Son catalogue intègre notamment les offres suivantes : tenue de compte conservation titres, tenue de compte espèces et gestion des moyens de paiement, gestion de l'épargne, de l'assurance et du crédit ainsi qu'une offre bancaire en sous-traitance informatique, comptable et administrative.

Agréée par l'ACPR depuis la fin décembre pour la tenue de compte conservation (TCC) et le routage d'ordres (RTO), la nouvelle structure est opérationnelle depuis le mois de janvier.

L'entreprise compte « déjà plusieurs clients qui représentent plus de 6,1 milliards d'encours de valeurs mobilières et plus de 650.000 ordres de Bourse », souligne un communiqué. ●●●

22 février 2017 • cBanque

Le courtier Meilleurtaux passe sous le contrôle de Goldman Sachs

La banque d'investissement américaine Goldman Sachs est devenue actionnaire majoritaire de Finizy, la maison mère du courtier français en prêts immobiliers Meilleurtaux.



Goldman Sachs, via son fonds West Street Capital Partners VII, est entré au capital de la société « à l'occasion de la sortie de Equistone Partners Europe et d'un réinvestissement des dirigeants actionnaires », indique le communiqué de presse publié mercredi.

Le fonds d'investissement Equistone Partners Europe avait acheté Meilleurtaux au groupe bancaire BPCE en avril 2013. Le groupe a ensuite opéré cinq acquisitions, dont Meilleurtaux-

pro, Préféo (regroupement de crédits) et MerciHenri (comparateur d'assurances), lui permettant de le faire évoluer de son métier historique de comparaison et de courtage de crédits immobiliers vers d'autres services financiers.

Meilleurtaux.com entend maintenir le cap en développant sa notoriété et devenir le premier supermarché financier en ligne du marché français. ●●●

21 février 2017 • FrenchWeb

Insurtech: Fluo attire Crédit Mutuel Arkéa à son capital qui investit 2 millions d'euros

Crédit Mutuel Arkéa prend une première participation dans une « Insurtech » avec Fluo, la start-up qui veut simplifier les contrats d'assurances pour les professionnels et les particuliers.



Pour Crédit Mutuel Arkéa, il s'agit d'accélérer sur le marché naissant de l'insurtech en plein essor. Entre 2011 et 2015, les financements du secteur ont progressé de 52% en quatre ans, d'après Venture Scanner.

Avec cette levée de fonds, Fluo compte développer son API sur ses divers services « auto, santé, habitation pour que nos partenaires B2B les proposent à leurs clients » avec l'intelligence artificielle. Elle prévoit également un développement à l'international en Grande-Bretagne, après être entrée en Espagne. ●●●