

LE BULLETIN DE VEILLE

Numéro
356

22 MARS 2019



SOMMAIRE

○	INSOLITE _____	3
	UN MALFAITEUR AU GRAND CŒUR _____	3
○	ACTUALITÉS _____	3
	LA CAGNOTTE LEPOTCOMMUN (BPCE) PASSE LE CAP DES 100 MILLIONS D'EUROS COLLECTÉS_	3
	UNE MUTUELLE VA METTRE EN ŒUVRE LE RESTE À CHARGE ZÉRO DÈS JUILLET _____	4
	DIDID (BY FORTIS) REVISITE L'ÉPARGNE SOCIALE _____	4
○	OFFRES _____	5
	BINCK VIE : L'ASSURANCE VIE QUI VA PLAIRE AUX BOURSIKOTEURS _____	5
	AXA ET ASSURELY DÉVOILENT UNE ASSURANCE POUR LES STO ET LE CROWDFUNDING _____	5
○	DISTRIBUTION _____	6
	AU JAPON, L'ASSURANCE DEVIENT UN CADEAU _____	6
	LA BANQUE OMNISCANALE N'A PAS D'AVENIR ! _____	6
○	DIGITAL _____	7
	UNE IA POUR CORRIGER LES BIAIS DU SCORE DE CRÉDIT _____	7
	FINLEY AI, L'ASSISTANT FINANCIER VOCAL _____	7
○	PAIEMENTS _____	8
	CARREFOUR GÉNÉRALISE LE PAIEMENT PAR RECONNAISSANCE FACIALE DANS SES HYPERS CHINOIS _____	8
	XIAOMI COMMENCE À DÉPLOYER SON SERVICE DE PAIEMENT MOBILE MI PAY _____	8
○	RÉGLEMENTAIRE _____	9
	SECTEUR BANCAIRE ET CONFORMITÉ RÉGLEMENTAIRE : COMMENT RESTER COMPÉTITIF ? _____	9
	ÉPARGNE SALARIALE : LES 3 CHANGEMENTS MAJEURS À VENIR _____	9
○	RAPPROCHEMENTS _____	10
	WORLDPAY RACHETÉ POUR 43 MILLIARDS DE DOLLARS _____	10
	TÉLÉMÉDECINE : MEDECINDIRECT RACHETÉ PAR LE GROUPE AMÉRICAIN TELADOC HEALTH _____	10

INSOLITE



Un malfaiteur au grand cœur

14 MARS 2019 – POTINS

Pris de remords après avoir découvert le solde du compte en banque de sa victime, un voleur a rendu l'argent qu'il venait de dérober.

Filmée par une caméra de vidéosurveillance en Chine, la scène a été diffusée sur Internet. Selon **China News**, la femme venait de retirer l'équivalent de 500 €.

Sur les images, on aperçoit l'homme se diriger vers la femme qui est en train de retirer de l'argent à un distributeur de billets. Le voleur prend l'argent et lui demande de lui montrer le solde de son compte bancaire.

Voyant que sa victime n'a plus d'argent sur son compte, il décide de lui rendre les billets. On le voit ensuite prendre tranquillement la fuite avec un grand sourire aux lèvres. [EN SAVOIR+](#)

ACTUALITÉS



La cagnotte LePotCommun (BPCE) passe le cap des 100 millions d'euros collectés

15 MARS 2019 – LA TRIBUNE

Le service de cagnotte en ligne, détenu par **Natixis Payment** (groupe BPCE) a séduit 10 millions d'utilisateurs depuis sa création il y a sept ans. Pour gagner encore en popularité, il développe des partenariats avec des commerçants pour leur proposer un service de paiement collaboratif.

En effet, la fintech a noué une cinquantaine de partenariats avec des sites marchands, comme **Air France**, **Décathlon** ou encore **Relais & Châteaux**, pour permettre à leurs clients de régler leurs achats à plusieurs via un bouton **LePotCommun**. Dans le cadre de cette activité, le spécialiste de la cagnotte en ligne fonctionne comme une agence digitale et facture des frais d'installation, en plus des commissions prélevées sur les volumes.

« Nous inversons la démarche partenariale classique. Ce ne sont plus nos clients qui vont dépenser leur argent auprès de nos sites partenaires. C'est le site partenaire qui propose le paiement à plusieurs à ses clients, via notre service. Nous développons un outil de « social payment » pour le compte de marques », explique G. Foucque.

En France, les cagnottes en ligne ont atteint **330 millions d'euros** en 2018 (baromètre KPMG et l'association Financement Participatif France). **Leetchi** et **LePotCommun** sont les deux poids lourds du secteur, mais des acteurs du paiement, comme le géant américain **Paypal** ou encore la startup parisienne **Lydia**, se sont aussi lancés dans la course en offrant des fonctionnalités similaires dans l'optique de conquérir de nouveaux clients. [EN SAVOIR+](#)



Une mutuelle va mettre en œuvre le reste à charge zéro dès juillet

18 MARS 2019 – LES ECHOS

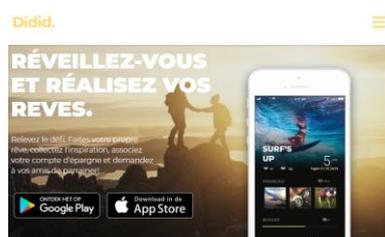
Lundi, la mutuelle a annoncé son souhait d'anticiper de deux ans la réforme dite du « reste à charge zéro » voulue par le gouvernement pour 2021. Objectif affiché : « *lutter contre le renoncement aux soins pour des raisons financières qui touche trop de Français* ».

Pour en bénéficier, l'adhérent devra passer par les réseaux conventionnés. Ils pourront ensuite choisir parmi une gamme d'équipements dont le reste à charge sera « *nul ou maîtrisé* », indique la mutuelle.

Par ailleurs, **Harmonie Mutuelle** assure qu'elle « *ne procédera à aucune hausse de cotisation pour gérer cette anticipation* ». La mesure devrait coûter dix millions d'euros en 2019 à l'entreprise. Le président Stéphane Junique, interrogé par **Le Parisien**, avance que « *tout sera financé par les économies faites en gérant au mieux l'argent de nos adhérents* ».

Harmonie mutuelle reconnaît que sa décision « *repose sur un équilibre économique fragile* ». Et incite donc les pouvoirs publics « *à tout mettre en œuvre pour ne pas fragiliser les mutuelles [...]. Notre engagement doit être reconnu et soutenu* ».

EN SAVOIR+



Didid (by Fortis) revisite l'épargne sociale

18 MARS 2019 – C'EST PAS MON IDÉE !

Via l'intermédiaire d'une « spin-off » créée à la suite d'un **hackathon**, une application mobile promet aux consommateurs belges de les aider à réaliser leurs rêves.

Didid est a priori un outil d'épargne classique même s'il ne s'adresse pas à terme aux seules clients de **BNP Paribas Fortis**, **Fintro** et **Hello Bank!**. Après inscription, l'utilisateur est invité à y formuler ses rêves, en fournissant photographies, description détaillée et, éventuellement, décomposée en plusieurs « articles », budget correspondant... Il ne lui reste plus alors qu'à lier ses comptes courant et d'épargne pour commencer à s'approcher du but !

En réalité, l'application Didid est classée dans la rubrique des « réseaux sociaux ». En amont, la composition des projets est accompagnée par une véritable librairie d'idées, co-construite avec les utilisateurs. Il est également possible d'exposer ses aspirations à ses amis et relations et de leur demander d'apporter leur contribution grâce à une option « sponsoriser ».

Aujourd'hui, peu d'acteurs-banques ou autres parviennent à imaginer les applications qui matérialiseraient la vision de la banque ouverte. Il est donc heureux qu'une institution fournisse un exemple pratique qui mériterait d'être suivi de beaucoup d'autres. **EN SAVOIR+**

OFFRES



Binck Vie : l'assurance vie qui va plaire aux boursicoteurs

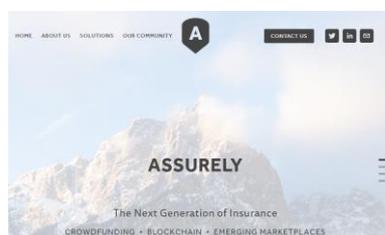
18 MARS 2019 – CBANQUE

Le courtier en ligne **Binck** a lancé il y a quelques semaines sa première assurance vie. Baptisé **Binck Vie** et assuré par **Generali**, ce contrat permet de loger sans surcoût des actions du CAC 40, du SBF 120 et de l'Euro Stoxx 50.

En Novembre dernier, **Binck**, succursale française de la banque d'investissement néerlandaise **BinckBank**, a entrepris d'ouvrir ses services à une plus large clientèle d'épargnants en lançant son premier contrat d'assurance vie. En gestion libre, Binck Vie donne accès à une large gamme de « titres vifs ».

Au lancement de l'assurance Binck Vie le courtier en ligne soulignait vouloir rapidement étendre les titres éligibles. Moins de 6 mois plus tard, le contrat est désormais compatible avec plus de 100 actions, en plus des 2 fonds euros, des 200 OPC et des 50 trackers.

Comme la plupart des contrats commercialisés en ligne, Binck Vie est particulièrement accessible : à partir d'un versement initial de 300 euros, que le client opte pour la gestion libre ou signe un mandat d'arbitrage. Mais en versant un petit peu plus, Binck offre une prime de bienvenue de 50 à 150 euros pour une ouverture avant la fin de l'année 2019. **EN SAVOIR+**



AXA et Assurely dévoilent une assurance pour les STO et le crowdfunding

18 MARS 2019 - CRYPTONAUTE

La compagnie d'assurance américaine **Assurely** a annoncé avoir noué un partenariat avec **AXA XL**, une filiale du groupe **AXA**, dans le but de proposer **CrowdProtector**, un produit d'assurance visant à protéger les investisseurs et émetteurs dans le cadre de financement participatif en capital ou de Security Token Offering (STO).

CrowdProtector protège les émetteurs contre les plaintes et les poursuites et permet aux investisseurs de récupérer leur investissement en cas de mauvaise utilisation des fonds, de fausse déclaration ou tout simplement de vol. Plusieurs portails de crowdfunding tels que **CryptoLaunch**, **Fundanna**, **Nvsted** ou **Silicon Prairie** ont déjà adopté cette solution, et d'autres envisageraient aussi d'emboîter le pas

« Nous sommes ravis de nous associer à Assurely. Les nouvelles pratiques de financement participatif prolifèrent aujourd'hui. Sans une couverture adéquate, des millions de personnes sont en danger. » a déclaré Dan Kumpf, directeur de la souscription, Global Professional Lines, chez AXA XL.

Le mois dernier, la startup blockchain **BitGo** annonçait assurer les crypto-monnaies de ses clients contre le piratage via **Lloyd's of London**. **EN SAVOIR+**

DISTRIBUTION



Au Japon, l'assurance devient un cadeau

16 MARS 2019 – C'EST PAS MON IDÉE !

Sompo Japan Nipponkoa, une des plus importantes compagnies d'assurance japonaises, a créé une filiale dédiée à la création et la commercialisation de solutions innovantes à faible coût.

Le première police de la nouvelle entité, **Mysurance**, cible les risques de séisme. D'emblée, ses caractéristiques surprennent par leur simplicité, puisqu'il s'agit de proposer, pour une prime annuelle de 500 yens (4 euros), un dédommagement de 10 000 yens (80 euros) en cas de tremblement de terre de magnitude égale ou supérieure à 6 dans la région de l'assuré.

La principale originalité de ce contrat est d'être disponible exclusivement sur la messagerie instantanée la plus populaire du pays, **Line**. En cas de sinistre identifié, l'utilisateur reçoit une alerte lui indiquant la procédure à suivre. Les primes et remboursements sont exécutés via le système de paiement intégré **Line Pay**.

Mysurance invite également ses clients à offrir un contrat à un proche via Line. L'opération est réalisée en quelques clics. La société vise à développer une gamme complète de produits adaptés à une gestion via la messagerie sociale. Son ambition est de transformer la manière dont l'assurance est perçue par le grand public et d'en faire un instrument de prévenance ordinaire. **EN SAVOIR+**



La banque omnicanale n'a pas d'avenir !

20 MARS 2019 – SCORE ADVISOR

« *Omnicanale* », cela signifie que non seulement une banque est multicanale (elle utilise plusieurs canaux complémentaires de distribution) mais que l'expérience client ne connaît pas de rupture d'un canal à l'autre.

L'harmonisation des canaux pour qu'ils soient ainsi interchangeable suppose des investissements colossaux. En effet, il faudrait, pour remplir cet objectif, conserver la trace de toutes les interactions des clients et des prospects. Alors ainsi, et seulement ainsi, on pourrait commencer une action sur un canal, puis recourir à une assistance sur un autre et finalement utiliser les services d'un troisième, sans ruptures ni redites. Est-ce utile ?

Pour les clients, l'important est que le service soit rendu. Mieux vaut donc s'efforcer qu'il soit performant sur un seul canal et la plupart des clients suivront.

Aujourd'hui plus de la moitié d'entre eux utilisent plus d'un canal pour accomplir une tâche mais la plupart du temps par obligation : passer en agence pour remettre ou recevoir des documents ou effets, par exemple. Selon des statistiques fournies par **AT Kearney**, 40% des ouvertures de compte aux **Etats-Unis** se font à travers plusieurs canaux (contre 25% en 2015). Mais, dans un quart des cas, les clients déclarent n'avoir pas eu d'autres choix que de se rendre dans une agence. **EN SAVOIR+**

DIGITAL



Une IA pour corriger les biais du score de crédit

20 MARS 2019 – C'EST PAS MON IDÉE !

Il y a quelques mois, **IBM** présentait l'état de ses recherches sur l'utilisation de l'intelligence artificielle pour lutter contre les biais qui entachent fréquemment les modèles d'apprentissage automatique. Aujourd'hui, le spécialiste du score de crédit alternatif **ZestFinance** fait de ce concept un produit destiné aux institutions financières.

Bien avant que l'IA ne devienne une tendance incontournable, quand il était tout au plus question de « *big data* », **ZestFinance** proposait déjà aux établissements de crédit sa solution inclusive d'évaluation du risque, leur promettant non seulement de réduire leur exposition aux défaillances des emprunteurs mais également de permettre à des personnes jusqu'alors écartées du système existant, en raison des critères limités qu'il met en œuvre, d'accéder à leurs offres dans des conditions satisfaisantes.

Depuis cette époque, les algorithmes de la jeune entreprise ont fait leur preuve chez différents partenaires, opérant dans de multiples domaines (crédit automobile, immobilier, à la consommation, aux entreprises, assurance...), dont le plus récent est **Discover**, aux **États-Unis**.

Les récits de ses succès se multiplient, accompagnés de statistiques impressionnantes, démontrant chez ses clients la baisse drastique du nombre de contrats délinquants et l'augmentation simultanée des taux d'approbation. **EN SAVOIR+**



Finley AI, l'assistant financier vocal

22 MARS 2019 – C'EST PAS MON IDÉE !

Finley Ai propose une plateforme conviviale et simple d'accès, intégrée à l'écosystème de l'assistant vocal **Google**, qui se charge de répondre à toutes les questions qu'une personne poserait normalement à son conseiller.

Naturellement, l'impact de **Finley AI** sur la relation des individus à l'argent et aux produits financiers risque d'être réduit. En effet, sa logique est fondée exclusivement sur la diffusion de connaissances et de recommandations génériques, sans prendre en compte le contexte spécifique et sans chercher à rendre les conseils prodigués directement « *actionnables* ».

Quoi qu'il en soit, l'initiative de **Finley AI** a l'immense mérite de mettre le doigt sur le problème critique de la qualité de l'accompagnement des consommateurs dans leur vie financière.

A contrario, les acteurs historiques ou startups se focalisent sur leurs offres, au détriment de l'exploration des besoins précis de leurs clients et de la démonstration transparente de la valeur qui leur est apportée en alignement avec ceux-ci, la méfiance l'emporte, pour le plus grand malheur de toutes les parties prenantes. **EN SAVOIR+**

PAIEMENTS



Carrefour généralise le paiement par reconnaissance faciale dans ses hypers chinois

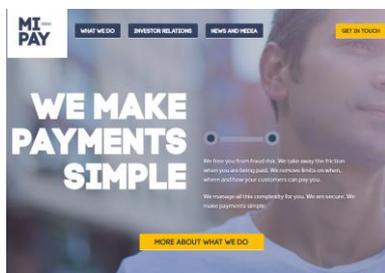
15 MARS 2019 – USINE DIGITALE

Le distributeur **Carrefour** a annoncé à l'occasion de la conférence **China Connect**, qui s'est tenue les 12 et 13 Mars 2019 à Paris, le déploiement du paiement par reconnaissance faciale dans ses 210 hypers en Chine d'ici le mois d'avril. Le dispositif est mis en œuvre en partenariat avec **Tencent via Wechat**.

En partenariat avec Tencent via la messagerie WeChat, le groupe français va ainsi déployer dans la totalité de ses points de vente le paiement par reconnaissance faciale. Dans un premier temps, la moitié des points de vente sera équipée du dispositif, pour une généralisation sur la totalité du parc d'ici 2 mois.

En 2018, Carrefour entamait une première phase de son partenariat noué avec Tencent en inaugurant au printemps à Shanghai le premier point de vente connecté. Le distributeur y déploie également le **Scan and Go**, qui permet de zapper le passage en caisse, les caisses automatiques, ainsi que les chariots intelligents.

L'application WeChat permet également au distributeur de mener des campagnes **Drive to store**, ainsi que des opérations couponing - en partenariat avec des industriels comme Unilever. [EN SAVOIR+](#)



Xiaomi commence à déployer son service de paiement mobile Mi Pay

21 MARS 2019 – CLUBIC

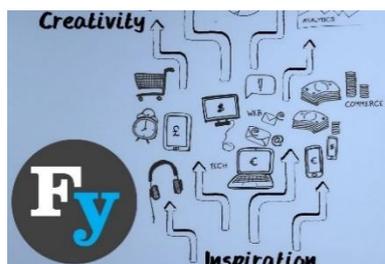
Le constructeur va lancer en **Inde** son propre système de paiement mobile **Mi Pay**. Contrairement à ses concurrents, **Xiaomi** n'utilise pas de puce NFC mais met en avant le paiement par **QR Code**.

L'entreprise a imaginé un dispositif utilisant les **QR Code** ou des **SMS** pour répondre à des cas d'usage concrets comme le paiement des factures de gaz, d'eau et d'électricité, ainsi que le rechargement mobile ou le paiement pour la télévision par câble.

Le service permet également de transférer rapidement de l'argent à un proche disposant également d'un compte Mi Pay ou directement sur son compte bancaire. Le système de paiement mobile est disponible depuis le répertoire de MIUI ou dans les applications du constructeur pour faciliter les transactions.

La plateforme a été développée en partenariat avec la **National Payments Corporation of India** et reçoit le soutien de plus de 120 banques du pays, ce qui devrait lui assurer un succès rapide. Xiaomi est l'un des leaders de la téléphonie mobile, avec ses smartphones très abordables au regard du revenu moyen d'un travailleur indien. [EN SAVOIR+](#)

RÉGLEMENTAIRE



Secteur bancaire et conformité réglementaire : comment rester compétitif ?

19 MARS 2019 – FINYEAR

La conformité réglementaire éveille souvent des sentiments de « *gouvernement omniprésent* » et beaucoup la considère comme un obstacle dans le monde des affaires. Cependant, les coûts liés à la non-conformité peuvent largement dépasser ceux liés à la conformité. C'est la raison pour laquelle de nombreux cadres dirigeants la considèrent comme un mal nécessaire.

En revanche, pour les entreprises qui considèrent la conformité réglementaire comme une opportunité, des programmes de conformité solides associés à une forte culture déontologique peuvent servir de différentiateur concurrentiel.

Une étude récente suggère une importante corrélation entre l'efficacité des programmes de conformité et de déontologie et l'augmentation des performances d'une entreprise par rapport à ses concurrents, notamment en termes de croissance boursière.

Pour rester compétitives, les banques doivent transformer leur approche de la conformité réglementaire, passant de solutions purement tactiques à d'autres axées sur l'innovation. Elles doivent se concentrer sur l'ensemble du processus de bout en bout consistant à déployer des outils, des systèmes et une infrastructure flexible afin d'améliorer réellement l'efficacité et la conformité. **EN SAVOIR+**



Épargne salariale : les 3 changements majeurs à venir

22 MARS 2019 – CBANQUE

Alors que la semaine de l'épargne salariale débute lundi 25 mars, focus sur les principales innovations prévues pour booster ce dispositif, avec notamment la création d'un tout nouveau **Plan d'épargne retraite**.

Pour l'essentiel, le **PER** reprend les règles de fonctionnement habituelles de l'épargne salariale. Son originalité est ailleurs. Elle vient de sa portabilité. En effet, si la disposition est votée, l'épargnant pourra faire suivre son épargne retraite au gré de ses changements professionnels.

Il sera ainsi possible de transférer les montants dont il dispose vers son nouveau PER. Ce transfert sera facturé jusqu'à 1% des montants détenus. Il sera en revanche gratuit passés 5 ans de détention. Le Per entrera au plus tard en vigueur au 1^{er} janvier 2020.

Les autres changements portent sur la baisse du forfait social sur l'épargne salariale et sur l'actionnariat salarial ainsi que sur une décote des actions de l'entreprise pouvant atteindre 40% dans le cadre du **PEE**. **EN SAVOIR+**

RAPPROCHEMENTS

Worldpay racheté pour 43 milliards de dollars

18 MARS 2019 – LES ECHOS

L'Américain **FIS** (Fidelity National Information Services) et le britannique **Worldpay** réalisent la plus importante fusion dans le secteur.

La société américaine **Fidelity National Information Services (FIS)** a annoncé ce lundi matin son intention de prendre le contrôle du britannique **Worldpay**, spécialisé dans les paiements notamment en ligne. **FIS** proposera aux actionnaires de **Worldpay** à la fois du cash et des actions.

A l'issue de l'opération, les actuels investisseurs de FIS détiendront 53 % de la nouvelle entité et les actionnaires de Worldpay en posséderont 47 %.

Il s'agit de la plus grosse opération dans le secteur des paiements selon les données de Bloomberg. La précédente fusion géante date de janvier quand Fiserv a déboursé 22 milliards de dollars pour mettre la main sur First Data. La nouvelle entité dégagera un chiffre d'affaire d'environ **12,3 milliards de dollars**. La fusion permettra de réaliser des synergies à hauteur de 500 millions de dollars. Gary Norcross, de FIS, prendra la tête du groupe. [EN SAVOIR+](#)

Télémédecine : MedecinDirect racheté par le groupe américain Teladoc Health

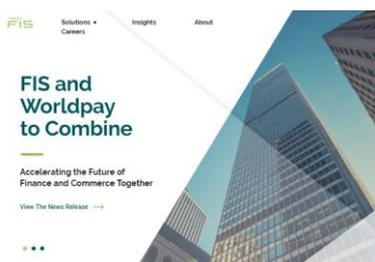
19 MARS 2019 – FRENCH WEB

Depuis l'introduction du remboursement des téléconsultations médicales par la Sécurité sociale le 15 Septembre 2018, un vent de consolidation souffle sur le secteur. Nouvelle illustration est en ce début d'année avec l'acquisition de **MédecinDirect**, l'une des principales plateformes de télémédecine en France, par **Teladoc Health**, groupe américain qui fournit des services de santé virtuels dans 130 pays.

Fondée en 2008, **MédecinDirect** est l'un des pionniers de la consultation médicale en ligne en France. La société a conçu une plateforme qui permet de faire appel à un médecin par écrit, par vidéo ou par téléphone pour obtenir une réponse, un conseil, un avis, un diagnostic médical et une ordonnance si nécessaire, sans se déplacer. **MédecinDirect** collabore avec une quarantaine d'assureurs et a réalisé un chiffre d'affaires de **2 millions d'euros**.

Teleodoc Health s'offre une porte d'entrée en France pour gagner un peu plus de terrain en Europe. Dans le cadre de cette opération, Médecin Direct conservera son équipe dirigeante et deviendra l'antenne française de **Teladoc Health International**.

Pour **Médecin Direct**, rejoindre l'un des leaders mondiaux de la télémédecine représente une opportunité de décupler sa force de frappe dans l'Hexagone. [EN SAVOIR+](#)



LE CONSEIL SUR-MESURE POUR TRANSFORMER ET OPTIMISER VOS ENVIRONNEMENTS LES PLUS COMPLEXES.



csaconsulting est devenu en plus de 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.

CONTACTEZ-NOUS