

LE BULLETIN DE VEILLE

Numéro
374

20 SEPTEMBRE 2019



SOMMAIRE

○	INSOLITE _____	3
	LA BANQUE LAURENTIENNE REFUSE DE LUI CHANGER 800 \$ DE MONNAIE _____	3
○	ACTUALITÉS _____	3
	MACRON ANNONCE 5 MILLIARDS D'EUROS POUR LES STAR TUPS EN HYPER-CROISSANCE _____	3
	STARTUPS : L'ETAT LANCE LE FRENCH TECH 120, LE GUICHET UNIQUE DES SCALE-UP _____	4
○	OFFRES _____	4
	ING OFFICIALISE SON OFFRE « ESSENTIELLE » POUR CONTRER LES NÉO-BANQUES _____	4
	LA PARISIENNE ASSURANCES LANCE UNE OFFRE DE MICRO-ASSURANCE AUX POPULATIONS FRAGILES _____	5
	AVA ASSURANCE LANCE UN NOUVEAU PRODUIT POUR LES EXPATRIÉS _____	5
○	DISTRIBUTION _____	6
	CRÉDIT AGRICOLE FAIT LA COUR AUX ENTREPRENEURS _____	6
	SERIEZ-VOUS PRÊTS À PAYER POUR UN RENDEZ-VOUS AVEC VOTRE BANQUIER ? _____	6
○	DIGITAL _____	7
	FINLEAP, L'USINE ALLEMANDE À FINTECH DÉBARQUE EN FRANCE _____	7
○	PAIEMENTS _____	7
	MOLLIE ET SIMPLE CRM CRÉENT SIMPLE PAIEMENT AVEC L'OBJECTIF DE RÉDUIRE LE VOLUME DES IMPAYÉS DES ENTREPRISES FRANÇAISES _____	7
○	RÉGLEMENTAIRE _____	8
	LES CGP COMPTENT PROFITER DE LA LOI PACTE _____	8
	LA MONNAIE FACEBOOK FACE AUX BANQUES CENTRALES : PREMIER TEST POUR LE LIBRA _____	8
○	RAPPROCHEMENTS _____	9
	MUTUELLES : VERS PLUSIEURS NOUVELLES INTÉGRATIONS _____	9
	APRIL S'APPRÊTE À CÉDER DEUX FILIALES _____	9

INSOLITE

La Banque Laurentienne refuse de lui changer 800 \$ de monnaie

18 SEPTEMBRE 2019 – 98.5 FM

Un Montréalais a tenté de changer 800 dollars de pièces de monnaie roulées à la Banque Laurentienne, mais on lui a refusé la transaction.

« La Banque Laurentienne ne veut plus de notre monnaie. C'est du moins le message qu'elle envoie aux clients. J'ai économisé cet argent. J'ai roulé les pièces et je suis allé à la banque... La caissière m'a alors expliqué qu'il y a eu un changement de procédure. C'est une nouvelle politique dans toutes les succursales canadiennes... », explique Julien Perotte.

« Tant que le gouvernement émet de la monnaie, les banques doivent la gérer, selon moi. La Banque Laurentienne veut notamment éliminer les transactions financières pour se concentrer sur les conseils d'investissement. »

« Une chose certaine, mes frais mensuels n'ont pas changé. Je vais bien sûr changer de banque, mais je vais quand même perdre de l'argent. » [EN SAVOIR+](#)

ACTUALITÉS

Macron annonce 5 milliards d'euros pour les startups en hyper-croissance

17 SEPTEMBRE 2019 – LA TRIBUNE

Le président de la République a annoncé 5 milliards d'euros de financements nouveaux, pour aider les startups de la **French Tech** à lever en **France** des tickets supérieurs à 50 millions d'euros. Ces fonds ne viendront pas de l'Etat, mais d'investisseurs institutionnels.

« Il faut que dans deux ans, la **French Tech** ait 25 licornes ». Emmanuel Macron veut faire passer la French Tech à la vitesse supérieure. Le président de la République a annoncé un dispositif inédit pour aider les startups françaises en hyper-croissance à devenir des leaders mondiaux de leur secteur.

Le chef de l'Etat a dévoilé une stratégie qui s'appuie sur deux piliers : le financement, avec la mobilisation des investisseurs institutionnels et un accompagnement sur-mesure des scale-up dans la jungle réglementaire et administrative.

Depuis plusieurs mois, l'exécutif sollicite les principaux investisseurs institutionnels français, notamment les assureurs, les bancassureurs, mutualistes ou encore les fonds de retraite, pour les encourager à investir davantage dans la tech. Le président de la République a ainsi obtenu un engagement de leur part de 5 milliards d'euros sur trois ans. [EN SAVOIR+](#)

Particuliers Entreprises À propos de nous

À propos de BLCGF

**Banque
Laurentienne
Groupe Financier**

Nous devenons meilleurs et différents

Et nous avons un nouveau look.

En savoir plus



**FRENCH TECH
120**

Ce programme dédié aux startups en phase d'hyper-croissance offre un accompagnement sans précédent à 120 entreprises en fort développement.



Correspondants French Tech

Notre approche collaborative pour faire évoluer les politiques publiques : nommer des correspondants qui partagent et mettent en œuvre une vision pro-startups, au sein des ministères, établissements publics et organismes de sécurité sociale.

Startups : l'Etat lance le French Tech 120, le guichet unique des scale-up

18 SEPTEMBRE 2019 – LA TRIBUNE

Cédric O, le secrétaire d'Etat au Numérique, a dévoilé ce mercredi le **French Tech 120**, qui englobe les lauréats du **Next 40** et 80 autres startups en hypercroissance et leur offre un accompagnement personnalisé dans les méandres des services publics

Il s'agit en fait d'un dépoussiérage du **Pass French Tech**, dont l'utilité et l'efficacité avaient été décriés par certains participants eux-mêmes.

Dans le détail, French Tech 120 est un programme d'accompagnement sur-mesure : accès prioritaire dans leur relation avec les administrations et les services publics et catalogue de services (Études de marchés, aide pour les visas, conseil pour la levée de fonds, etc.), Pour créer ces ponts, la Mission French Tech, dirigée par Kat Borlongan, s'est réorganisée en profondeur. 45 « *correspondants French Tech* » ont ainsi été désignés dans chaque administration, ministère ou organisme public, avec la mission de répondre rapidement à un problème rencontré par une startup du dispositif.

Qui sont les 120 entreprises concernées ? il s'agit des licornes du pays (**Veepee**, **OVH**, **BlaBlaCar**, **Deezer**, **Doctolib**, **Ivalua**, **Meero**), des startups ayant réussi les levées de fonds les plus importantes de ces dernières années (**Wynd**, **Alan**, **Eva-neos**, **Klaxoon**, **Recommerce**, **Ynsect**...) et les plus importantes pépites en hyper-croissance. [EN SA VOIR+](#)

OFFRES

ING officialise son offre « Essentielle » pour contrer les néo-banques

18 SEPTEMBRE 2019 – PRESSE-CITRON

ING s'ouvre à une nouvelle clientèle avec sa dernière offre baptisée « **Essentielle** ». Accessible gratuitement et sans condition, elle devrait permettre à l'établissement de mieux se positionner face aux néo-banques.

Avec plus d'un million de clients, **ING** est l'une des plus grandes banques en ligne de l'Hexagone. Elle voit toutefois revenir sur ses talons plusieurs néo-banques comme **N26** ou **Revolut** qui séduisent le grand public avec des offres gratuites.

La principale différence entre cette offre gratuite et l'offre historique « **Intégrale** » réside dans la carte bancaire. Dans la version **Essentielle**, cette dernière est une carte **Mastercard Standard** (contre une Gold pour le compte premium) avec un certain nombre de limites.

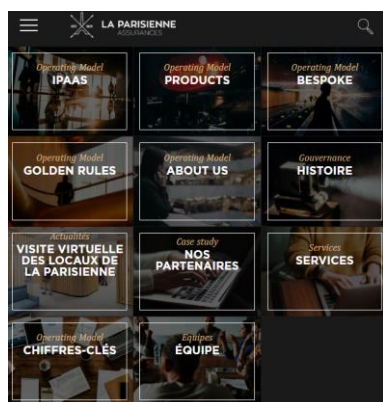
Le compte étant sans découvert autorisé, toutes les opérations sont à débit immédiat, et il n'est pas possible d'obtenir un chéquier. Si ING a déjà travaillé sur la fidélisation de son audience, elle semble désormais repartir dans une phase d'acquisition en visant une clientèle plus large... [EN SAVOIR+](#)

Le site présente deux offres bancaires :

- Offre Essentielle** : Neومان. Vous maîtrisez vos dépenses quotidiennes sans stress grâce à découvert.
- Offre Intégrale** : Au quotidien ou en voyage, dépensez l'argent sereinement.

Les avantages :

- Une carte Mastercard®
- Le débit immédiat
- Un plafond d'achat de 3000€ (sur 30 jours glissants)
- Un plafond de retrait de 500€ (sur 7 jours glissants)
- 5 retraits gratuits par mois*
- *Découvert non autorisé**
- Chéquier non disponible



La Parisienne Assurances lance une offre de micro-assurance aux populations fragiles

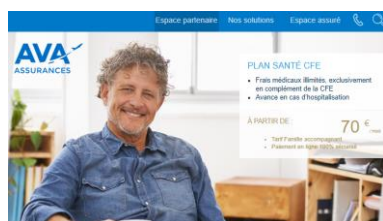
20 SEPTEMBRE 2019 – LA TRIBUNE DE L'ASSURANCE

La Parisienne Assurances s'est associée à **Epic**, une startup à but non lucratif afin de lancer une offre d'assurance à but non lucratif destinée aux salariés en situation fragile. Le nouveau produit déployé par l'assureur permet à sa cible de bénéficier d'une couverture, en échange du versement d'une prime plus adaptée à leur budget.

Concernant les tarifs, ils ont été déterminés « au plus juste » sans coûts de distribution et sans marge pour l'assureur, les éventuelles pertes seront alors à sa charge. L'objectif est que la part dédiée à l'indemnisation des assurés soit la plus élevée. Si des gains venaient à survenir, ils seraient redistribués.

Les deux partenaires proposent 9 garanties au choix d'un coût de 50 centimes à 6 euros par mois, destinées à être proposées aux entreprises partenaires d'Epic afin qu'elles puissent y souscrire pour leurs collaborateurs les plus fragiles.

Ces micro-assurances couvrent des besoins élémentaires à la suite d'un accident avéré via une indemnisation quasi immédiate et forfaitaire, autour de trois univers : la santé, la protection du foyer et les déplacements maison/travail. Ces assurances « coup de pouce » sont une première étape vers le chemin qui doit mener La Parisienne Assurances vers son statut d'Entreprise à Mission. **EN SAVOIR+**



AVA Assurance lance un nouveau produit pour les expatriés

18 SEPTEMBRE 2019 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

A l'occasion des Journées du courtage, **AVA Assurance**, le courtier grossiste spécialisé en assurances voyages a revu son offre à destination des expatriés, en lien avec son assureur **AIG**.

Avec près d'1,8 million de Français présents à l'étranger en 2018, le marché de la mobilité internationale intéresse de près assureurs et intermédiaires. Certains, à l'image du cabinet grossiste **AVA Assurance**, opèrent même quasi-exclusivement sur ce segment.

L'offre comportera désormais un renouvellement par tacite reconduction pour répondre aux spécificités des séjours de plus d'un an et une tarification spécifique pour la zone **USA & Canada**, avec possibilité de tiers-payant généralisé.

Elle intégrera également une prise en charge à 100% des frais médicaux pour la formule de base, ainsi qu'une réduction de 15% de la cotisation annuelle, en remboursement complémentaire à la **Caisse des Français de l'étranger (CFE)**. Le contrat propose enfin formule de base avec assistance rapatriement et prise en charge des frais médicaux à concurrence de 500 000 € par an dans le monde entier, y compris en cas de retour temporaire en **France**. **EN SAVOIR+**

DISTRIBUTION



JeSuisEntrepreneur vous accompagne dans chaque étape de votre projet d'entreprise

Crédit Agricole fait la cour aux entrepreneurs

19 SEPTEMBRE 2019 – LA TRIBUNE

Crédit Agricole, qui détient le plus gros taux de pénétration (35%) sur le marché des professionnels, entend bien renforcer son positionnement. La banque lance **jesuisentrepreneur.fr**, une plateforme de services extra-bancaires dédiée à la création d'entreprise. Ce projet est piloté par une startup éponyme issue de **La Fabrique by CA**, la startup studio du Crédit Agricole.

La plateforme est un outil interactif d'aide à la création d'entreprise qui s'adresse à tous les porteurs de projet qu'ils soient clients du **Crédit Agricole** ou non. Le marché ciblé est en forte croissance. En 2018, les créations d'entreprises ont battu un nouveau record dans l'Hexagone.

L'outil en ligne indique au futur entrepreneur le nombre de concurrents dans son secteur d'activité. Le tableau de bord et l'approche ludique permettent de l'épauler tout au long du processus de création, de la constitution du business plan au dépôt du statut. L'entrepreneur peut évaluer son besoin de financement et même obtenir un indice de cohérence de son business plan.

Afin de rentabiliser ce service dont l'utilisation est gratuite, le groupe mutualiste espère séduire de nouveaux clients. Testée auprès de trois caisses régionales (**Centre-Est**, **Centre Ouest** et **Provence Côte d'Azur**), la plateforme est désormais déployée dans 11 caisses et 30 sont prévues d'ici un mois. **EN SAVOIR+**



87% des Français sont satisfaits de leur banque

Seriez-vous prêts à payer pour un rendez-vous avec votre banquier ?

20 SEPTEMBRE 2019 – CBANQUE

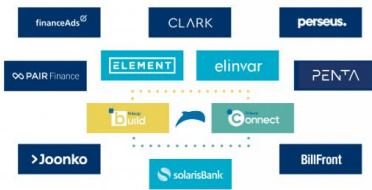
Selon un récent sondage, 43% des Français se disent prêts à expérimenter un nouveau mode de tarification bancaire, où les services du quotidien seraient gratuits mais l'accès aux conseillers payant.

D'un côté, un compte et une carte bancaire entièrement gratuits. De l'autre, des rendez-vous conseil et expertise payés à l'acte. Oui mais combien ? 24 euros maximum, soit à peu près le prix d'un rendez-vous chez un médecin généraliste (25 euros), d'après l'étude menée par Deloitte aux près de 3 400 personnes.

Aujourd'hui, ce sont les services du quotidien qui sont généralement payants (frais de tenue de compte, carte bancaire, etc.) tandis que l'accès au conseiller est gratuit (ou plutôt inclus dans le prix).

La tarification reste en effet un des principaux motifs d'insatisfaction de la clientèle bancaire. Quand on leur demande dans quels domaines leur banque principale pourrait progresser en priorité, 56% des sondés répondent le montant des frais bancaires. Nettement devant la rémunération des produits d'épargne (43%) ou le coût des crédits (30%). **EN SAVOIR+**

DIGITAL



Finleap, l'usine allemande à Fintech débarque en France

18 SEPTEMBRE 2019 – LA TRIBUNE

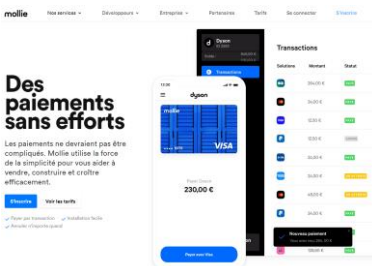
L'allemand **Finleap** industrialise la création de startups dans le domaine de la banque et de l'assurance. Il vient d'ouvrir un bureau parisien pour accélérer le développement de ses Fintech sur le marché français.

Sélectionner des idées, trouver des fondateurs, apporter du capital, des ressources humaines et techniques pour développer de nouvelles startups : voici le fonctionnement de **Finleap**. Soutenue par de nombreux acteurs, Finleap a levé plus de 100 millions d'euros depuis sa création.

16 startups sont aujourd'hui sorties de l'usine Finleap : **SolarisBank**, une plateforme bancaire en marque blanche détenant une licence d'établissement de crédit et soutenue par **BBVA** et **Visa** ; **Elinvar**, une plateforme digitale pour les gestionnaires d'actifs et les banques privées soutenue par **Goldman Sachs**, etc.

La mission de Finleap pour le marché français sera triple : aider les sociétés du portefeuille de Finleap à se développer en **France**, nouer des partenariats avec des grands acteurs locaux et identifier des problématiques qui pourraient donner lieu à des créations d'entreprises ou à des acquisitions. Les sujets retenus pour cette année sont : l'immobilier, la mobilité et les comparateurs de prix. **EN SAVOIR+**

PAIEMENTS



Mollie et Simple CRM créent Simple Paiement avec l'objectif de réduire le volume des impayés des entreprises françaises

20 SEPTEMBRE 2019 – LE FINYEAR

Selon le Baromètre **Atradius**, 91% des sondés français ont payé en retard leurs factures B2B au cours de l'année écoulée.

Mollie et **Simple CRM** ont cherché, au travers du développement de **Simple Paiement**, à simplifier les actes de mise en place des paiements.

A l'émission d'une facture, **Simple Paiement** crée un lien de paiement unique, présent dans la facture et dans l'e-mail d'envoi de la facture. Le client reçoit la facture, clique sur le lien et paye via l'un des moyens de paiement proposé par Mollie

« Grâce au travail que nous avons réalisé avec Mollie, nous sommes désormais à même, depuis un bon de commande, de mettre en place toute la chaîne de travail : facturation, relance, encaissement et réconciliation en un seul et unique clic sur un bouton ! ». **EN SAVOIR+**

RÉGLEMENTAIRE



Les CGP comptent profiter de la loi Pacte

13 SEPTEMBRE 2019 – L'AGEFI

Les conseillers en gestion de patrimoine restent confiants sur leur avenir et misent sur le nouveau Plan épargne retraite pour développer leur activité.

BNP Paribas Cardif vient de publier les résultats de son baromètre annuel des **CGP**, menée avec l'institut **Kantar** auprès de plus de 300 professionnels et 500 clients patrimoniaux. Les résultats sont édifiants. Pour la troisième année de suite, les **CGP** sont 93% à estimer que « *la profession se porte bien* ». Ils sont aussi 82% à être confiants sur leurs perspectives. 70% d'entre eux estiment que la loi Pacte va leur permettre de développer leur activité et que les nouvelles dispositions adoptées constituent une opportunité de contact avec les épargnants.

Selon cette enquête, si 40% des clients interrogés déclarent connaître la **loi Pacte**, 10% d'entre eux seulement en maîtrisent les grandes lignes. Le besoin de conseil est donc flagrant sur ces nouvelles offres. Pour les conseillers, ce sera un moyen d'essayer d'augmenter leur part de marché.

Mais ils devront affronter certains problèmes, comme la réglementation, qui constitue toujours une préoccupation pour 87% d'entre eux ou encore les relations qu'ils ont avec les « *back-offices* » des plateformes, pour 65%. **EN SAVOIR+**

La monnaie Facebook face aux Banques centrales : premier test pour le Libra

16 SEPTEMBRE 2019 – FRANCE INTER

Le projet de Mark Zuckerberg de créer sa propre monnaie virtuelle pour ses deux milliards d'utilisateurs se heurte à une forte opposition, au nom de la souveraineté monétaire. Première confrontation à **Bâle**.

Une rencontre peu commune s'est déroulée à **Bâle**, révélatrice du monde dans lequel nous sommes entrés. Elle a réuni d'un côté les représentants de 26 banques centrales parmi les plus puissantes, américaines, européennes, anglaises ; et de l'autre le réseau social **Facebook**.

Les objections sont multiples, mais la principale est sans doute celle de la souveraineté monétaire. Les États, déjà passablement affaiblis par la mondialisation, peuvent-ils laisser une entreprise comme Facebook devenir plus puissante que la plupart d'entre eux ?

Sans compter que le système financier a mis des années à mettre en place des procédures contre le blanchiment d'argent de la drogue ou du terrorisme, qui seraient mises à mal par cette monnaie parallèle. L'enjeu est le rapport de force entre les géants du numérique et les États dans le monde de demain, l'un des plus importants qui soient au XXI^e siècle. **EN SAVOIR+**

RAPPROCHEMENTS

Mutuelles : vers plusieurs nouvelles intégrations

20 SEPTEMBRE 2019 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

Deux petites mutuelles s'apprêtent à transférer leurs portefeuilles vers d'autres de plus grande taille.

C'est la nouvelle illustration pour 2019 de la concentration du monde des mutuelles de livre II. La **Société mutualiste d'aide immédiate au décès des policiers**, (basée à **Juvisy-sur-Orge**) s'apprête à fusionner avec **Intériale**. Du côté de la **Mutuelle des Services Publics** (basée à **Reims**), pas de fusion à proprement parler mais tout de même un transfert de portefeuille à signaler, auprès de la **Mutuelle Familiale**.

Ces deux mutuelles faisaient partie de la liste des 84 mutuelles substituées dont l'agrément auprès de l'ACPR au début de l'année 2019 en raison de la réforme du **Code de la Mutualité** et son volet spécifique lié aux conventions de substitution.

À noter par ailleurs une autre décision de l'ACPR sur un sujet similaire : a été constatée la caducité des agréments de la mutuelle **Almutra**, alias **l'Alliance des Mutualistes du Transport et du secteur social**. [EN SAVOIR+](#)

April s'apprête à céder deux filiales

19 SEPTEMBRE 2019 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

Ces cessions s'inscrivent dans le cadre de la stratégie du groupe **April** de recentrer ses activités sur les métiers du courtage, autour de cinq marchés phares.

Après avoir annoncé, en mars dernier, son intention de recentrer ses activités sur les métiers du courtage et donc de se séparer de plusieurs filiales et d'un quart de ses effectifs, **April** indique être entré en négociations exclusives en vue de la cession de ses filiales **Solucia PJ** et **Judicial**.

En effet, le groupe a reçu une offre ferme pour le rachat de ces deux entités spécialisées en protection et services juridiques en **France**. Celles-ci ont généré 35,6M€ de chiffre d'affaires en 2018. « Cette offre formulée par un consortium mené par la mutuelle **Tutélaire** et le management de **Solucia**, porte sur un rachat de 100% du capital de **Solucia PJ** et **Judicial** », précise April, dans un communiqué.

Le management de Solucia, dont Daniel Bohbot, resterait en place et est pleinement associé au nouveau projet. La cession de ces activités devrait intervenir au premier trimestre 2020. [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