

LE BULLETIN DE VEILLE

Numéro
403

15 NOVEMBRE 2020



SOMMAIRE

○	L'ACTUALITE, EN BREF	3
	OBSERVATOIRE DE LA FINANCE DURABLE • CREDIT MUTUEL ALLIANCE FEDERALE • SOCIETE GENERALE • MAIF • WEGROUP • CASHBEE - GENERALI • _____	3
○	INSOLITE	4
	EN CALIFORNIE, DEUX RATONS LAVEURS PENETRENT DANS UNE BANQUE PAR LES CONDUITS D'AERATION _____	4
○	OFFRES	4
	ALD AUTOMOTIVE ET SOCIETE GENERALE ASSURANCES LANCENT UNE ASSURANCE FLOTTE CONNECTEE _____	4
	N26 TAXE DESORMAIS LES DEPOTS DE SES CLIENTS FRANÇAIS _____	5
	GOODSID PROPOSE DESORMAIS UNE ASSURANCE POUR LES BIENS DE VALEUR _____	5
○	DISTRIBUTION	6
	SOCIETE GENERALE, BNP PARIBAS, CREDIT AGRICOLE... ALLEZ-VOUS DEVOIR PAYER POUR ETRE CONSEILLE ? _____	6
	QUAND LES BANQUES VEULENT CONVERTIR LES COMMERCE AU CLICK & COLLECT _____	6
	BANQUE : TINDER, FOODTRUCK, COLOCATION... A QUOI POURRAIT BIENTOT RESSEMBLER VOTRE AGENCE ? _____	7
○	DIGITAL	7
	L'EPARGNE DES CENTIMES TOUCHE SA CIBLE _____	7
	YOUNITED ADAPTE LE CREDIT A L'ECONOMIE SERVICIELLE _____	8
○	PAIEMENTS	8
	ORANGE BANK VA CHANGER LA CARTE BANCAIRE DE 550 000 CLIENTS _____	8
	BOURSORAMA : LE VIREMENT SMS, COMMENT ÇA MARCHE ? _____	9
	NICKEL OUVRE UN SERVICE DE TRANSFERT D'ARGENT A L'INTERNATIONAL _____	9
	SUR PAYPAL, IL SERA BIENTOT POSSIBLE D'ACHETER DES CRYPTO-MONNAIES _____	10
○	REGLEMENTAIRE	10
	LUTTE CONTRE LE TERRORISME : LE GEL DES AVOIRS RENFORCE PAR ORDONNANCE _____	10
	BRUXELLES COMPTE MODERNISER LA TVA SUR LES SERVICES FINANCIERS ET D'ASSURANCE _____	11
○	RAPPROCHEMENTS	11
	CREDIT AGRICOLE VA REPRENDRE 50% D'EUROP ASSISTANCE EN FRANCE _____	11
	PAIEMENT : LE FONDS ANACAP RACHETE UNE FINTECH DE CARREFOUR _____	12
	APRIL ACQUIERT LE COMPARATEUR EN LIGNE COMPARADISE _____	12

L'ACTUALITE, EN BREF

Observatoire de la finance durable • Crédit Mutuel Alliance Fédérale • Société Générale • MAIF • WeGroup • Cashbee - Generali •

DU 16 OCTOBRE AU 15 NOVEMBRE 2020

Climat : la place financière de Paris se dote d'un observatoire

La **place financière de Paris** a dévoilé jeudi un **observatoire de la finance durable** pour lister et vérifier les engagements des différents acteurs vis-à-vis du climat. Au total, 355 acteurs de l'assurance, de la banque, de la gestion d'actifs et de l'investissement sont représentés dans cet observatoire qui « a pour ambition de contribuer à la transparence, au suivi et à l'évaluation de la transformation progressive du secteur financier », selon un communiqué ([MoneyVox, 29 octobre 2020](#)).

Crédit Mutuel Alliance Fédérale s'engage à réduire de 15% son empreinte carbone d'ici 2023 ; plus tôt dans la journée, le groupe bancaire **Société générale** avait annoncé vouloir réduire de 10% d'ici à 2025 son exposition mondiale au secteur de l'extraction du pétrole et du gaz.

« *Crédit Mutuel Alliance Fédérale appliquera systématiquement un critère environnemental à toute décision de crédit, en plus des critères financiers et éthiques* », a expliqué l'entité dans un communiqué, qui précise que la baisse se fera en comparaison avec l'empreinte carbone de 2019 ([MoneyVox, 28 octobre 2020](#)).

La **MAIF** cessera d'investir dans le charbon d'ici 2030.

La **MAIF** va appliquer de nouveaux critères à ses investissements directs sur les marchés financiers et à ses fonds dédiés, qu'il s'agisse de nouveaux investissements ou d'entreprises déjà présentes en portefeuille. L'objectif est de respecter l'accord de Paris, et de limiter, d'ici 2030, la hausse des températures à 1,5°C.

Ainsi, le mutualiste va exclure de ses investissements les entreprises minières qui produisent du charbon thermique, développent de nouveaux projets de mines, centrales et infrastructures charbon, produisent plus de 10% de leur électricité à partir du charbon, réalisent plus de 10% de leur chiffre d'affaires grâce au charbon, ou dont la capacité de production d'électricité à partir de charbon est supérieure à 5 GW ([La Tribune de l'Assurance, 27 octobre 2020](#)).

L'assurtech **WeGroup** se lance en France

L'assurtech belge WeGroup a annoncé avoir levé 3 millions d'euros pour développer son activité en France. Fondée en 2017, elle commercialise l'assistante virtuelle « **Louise** », qui aide 24/7 les courtiers et agents dans leurs relations avec les clients, le traitement des tâches administratives et la gestion des dossiers sinistres ([La Tribune de l'Assurance, 13 novembre 2020](#)).

Cashbee s'allie à **Generali** dans l'assurance-vie

L'application mobile d'épargne **Cashbee** a annoncé le lancement de **Cashbee+**, un contrat d'assurance-vie conçue en partenariat avec **Generali Vie**. Ce nouveau produit, uniquement disponible en ligne se veut simple, responsable et personnalisable. Gérable intégralement sur mobile, le contrat ne comprend aucuns frais d'entrée ni de sortie, et les frais de gestion sont plafonnés à 1%; les fonds sont mis à disposition en 72h; et un profil de gestion pilotée est proposé à l'utilisateur. ([La Tribune de l'Assurance, 03 novembre 2020](#)).

INSOLITE

En Californie, deux ratons laveurs pénètrent dans une banque par les conduits d'aération

24 OCTOBRE 2020 (20 MINUTES)

Un client qui retirait de l'argent au distributeur d'une banque de Redwood City, en **Californie** (États-Unis), a fait une surprenante découverte mercredi 21 octobre. De l'autre côté des portes vitrées l'établissement, il a aperçu deux ratons laveurs, rapporte **The Guardian**.

L'homme a réussi à prendre le duo en photo. Sur les clichés, on voit les animaux se balader paisiblement dans l'agence bancaire et même s'asseoir sur les bureaux.

L'alerte a finalement été donnée et un refuge pour animaux a été contacté. Après une dizaine de minutes à les traquer dans la banque, les deux ratons laveurs ont finalement été attrapés.

« Ce n'est pas tous les jours qu'on nous appelle à cause du braquage d'une banque » a plaisanté un membre l'association au micro de la **chaîne ABC**. Aucun des deux rongeurs n'a été blessé mais leur drôle d'aventure a causé une belle pagaille dans l'agence. **EN SAVOIR+**

OFFRES

ALD Automotive et Société Générale Assurances lancent une assurance flotte connectée

22 OCTOBRE 2020 (LA TRIBUNE DE L'ASSURANCE)

ALD Automotive et **Société Générale Assurances** se sont associés pour proposer une offre d'**Assurance Flotte Connectée (AFC)** en France.

Cette offre permet de réduire la prime d'assurance versée par l'entreprise (jusqu'à -20%) grâce au bon score de conduite de ses collaborateurs, élaboré par un tiers de confiance sur la base des remontées d'information du véhicule. En revanche, si le score de conduite d'un véhicule n'atteint pas le seuil d'éligibilité des Bonus, aucun malus n'est appliqué.

La souscription à l'offre **AFC** inclut 1 mois d'assurance offert pour chaque véhicule connecté de la flotte, un tableau de bord spécifique permettant de suivre l'évolution du « **Bonus Bonne Conduite** » sur la plateforme **ALD Telematics**, et l'envoi d'un courriel mensuel de coaching afin de le sensibiliser et accompagner le conducteur pour développer de bons comportements et optimiser son score de conduite.

L'offre AFC, commercialisée depuis le 6 octobre 2020, est proposée gratuitement à tous les clients qui bénéficient d'un contrat de Location Longue Durée intégrant l'assurance ALD Automotive ainsi que la prestation Télématique/Ecoconduite. **EN SAVOIR+**



sa carte premium en métal, avec des assurances

Soyez audacieux avec N26 Métal. Découvrez une expérience bancaire premium sans frais à l'étranger, avec un ensemble d'assurances pour vos voyages, vos déplacements et pour le quotidien, mais aussi de nombreux autres avantages exclusifs.

Passer au compte premium N26 Métal



N26 taxe désormais les dépôts de ses clients français

26 OCTOBRE 2020 (CAPITAL)

Phénomène unique en France pour une banque de détail, les clients ayant ouvert un compte chez **N26** depuis le 1^{er} octobre sont désormais taxés à 0,5% si l'encours dépasse 50 000 euros.

Tous les pays dans lesquels la néobanque est implantée - à l'exception du Portugal et de l'Espagne, où ce n'est « réglementairement pas possible » - sont concernés, y compris la France donc. Un encours de 70 000 euros induirait par exemple la facturation de 100 euros de frais. Ceux-ci étant annualisés, la facture mensuelle s'élèvera à 8,5 euros par mois durant 12 mois.

Les clients ayant souscrit à l'offre payante dite « Métal » seront en revanche exemptés, précise l'établissement à Capital.

N26 promet d'être proactif en alertant ses clients lorsque leur solde se rapproche de 50 000 euros. « Nous leur conseillons des solutions pour éviter de devenir tributaire de ces frais », assure-t-elle. « Nous sommes persuadés que nous ouvrons la porte à une généralisation de la pratique », anticipe Jérémie Rosselli. [EN SAVOIR+](#)

GoodsID propose désormais une assurance pour les biens de valeur

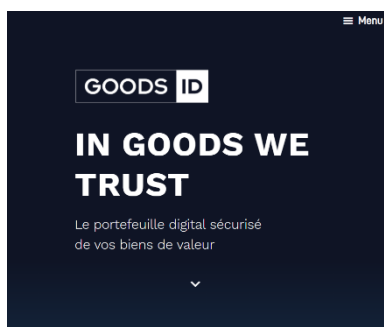
13 NOVEMBRE 2020 (LA TRIBUNE DE L'ASSURANCE)

GoodsID, le portefeuille digital sécurisé par la blockchain et conçu spécialement pour les biens de valeur, a annoncé avoir obtenu son attestation **Orius** lui permettant de jouer un rôle de courtier.

GoodsID lance sa solution de certificats digitaux sécurisés et dédiés aux biens de valeur et permet aux Maisons de Luxe de digitaliser les certificats d'authentification de leurs produits et de les sécuriser dans la Blockchain. En avril 2019, son premier partenaire est Fugue Watches, marque horlogère indépendante.

GoodsID propose ainsi désormais l'intégration d'une assurance dès l'achat du bien, contre le vol, bris de glace, ou la casse-réparable.

Ce service optionnel, coconstruit avec l'**INSurer Wakam** (anciennement **La Parisienne Assurances**), est directement intégré au certificat digital du bien, et permet de simplifier et d'accélérer le parcours d'indemnisation. [EN SAVOIR+](#)



DISTRIBUTION

Société Générale, BNP Paribas, Crédit Agricole... Allez-vous devoir payer pour être conseillé ?

29 OCTOBRE 2020 (MONEYVOX)

Payer pour un suivi personnalisé et être mieux accompagné dans ses projets bancaires : loin d'être farfelue, cette idée germe dans la tête de plusieurs patrons de banques françaises.

Dernièrement, **Frédéric Oudéa**, le directeur général de **Société Générale**, a d'ailleurs pris position dans ce sens. « *Le cœur de la relation avec son banquier est l'épargne. Il faudra payer pour ce service et cette expertise* », a-t-il déclaré le 20 octobre lors d'une conférence sur le thème de la banque du futur.

BNP Paribas teste depuis plusieurs mois dans quelques agences son « **service Affinité** ». Facturé 12 euros par mois, il consiste à garantir aux clients un conseiller bancaire personnel et disponible qui peut gérer leur compte (comme passer des virements), les aider à choisir les assurances adaptées ou encore les guider pour placer leur épargne.

Le **Crédit Agricole** et le **Crédit Mutuel**, ne souhaitent pas s'orienter vers ce modèle.

EN SAVOIR+



Quand les banques veulent convertir les commerces au click & collect

05 NOVEMBRE 2020 (LES ECHOS)

En accompagnant les petits commerces avec ces nouvelles solutions, à des prix raisonnables (quelques dizaines d'euros par mois pour les offres basiques), les banques espèrent renforcer le lien avec leurs clients tout en limitant l'incursion de nouveaux acteurs

Crédit Agricole passe ainsi à la vitesse supérieure avec sa plateforme « **CA Mon Commerce** ». Avec une ambition choc : équiper 100% de ses clients commerçants. « *Nos dispositifs sont prêts. Nous voulons offrir à tous les commerçants la possibilité d'ouvrir une vitrine ou un site marchand, avec toutes les possibilités de paiement sécurisé et de mise à disposition, du click and collect à la livraison à domicile* », explique B. Corbeau, directeur général adjoint Crédit Agricole SA, en charge de l'innovation.

Le réseau **Caisse d'Épargne** souhaite proposer la même formule clé en main en cette fin d'année, avec « **IZ e-commerce** ». L'établissement vient de s'associer à la plateforme **Shopify**, qui permet de créer et gérer son site d'e-commerce. Il compte combiner cette offre avec celle déjà existante d'encaissement tout-en-un, développée en partenariat avec la société **PayPlug**.

Les banques estiment être légitimes. « *Depuis le début de la crise, on traite les sujets de trésorerie, avec les prêts garantis, les reports d'échéances* », témoigne Bertrand Magnin, directeur Entreprises et Gestion privée de **Banque Populaire**, qui propose des offres e-commerce depuis plusieurs années. **EN SAVOIR+**



Banque : Tinder, foodtruck, colocation... A quoi pourrait bientôt ressembler votre agence ?

10 NOVEMBRE 2020 (MONEYVOX)

Les 34 562 agences françaises recensées en 2019, selon les derniers chiffres disponibles, représentent un coût pour les banques qu'elles tentent de rentabiliser. Les banques étrangères testent des changements radicaux dans l'organisation de leurs agences, comme dans la relation entre le client et son conseiller selon le cabinet de conseil **Sémaphore Conseil**.

Une application à la **Tinder** pour choisir son banquier : C'est l'idée de la banque américaine **Umpqua Bank** qui a lancé en 2018 « **Go-to** ». Sur cette appli mobile, chaque conseiller dispose d'une page de profil, avec photo, qui répertorie ses principaux domaines d'expertises ainsi que son planning. Une fois le « match » entre un client et un conseiller effectué, ils peuvent échanger par SMS ou par visio.

Des agences partagées entre banques concurrentes : par exemple, lundi, **Crédit Agricole**, mardi pour **BNP Paribas**, mercredi pour **Société Générale**... Eh bien, ce concept d'agences partagées existe déjà en **Allemagne**. La banque mutualiste **Frankfurter Volksbank** et la **Caisse d'Epargne Taunus Sparkasse** ont lancé des agences communes, qui s'appellent les « **FinanzPunkte** » (points financiers). Les clients font la différence entre les 2 banques grâce à un éclairage rouge ou bleu.

Un camion agence : la banque espagnole **Bankia** dispose de 12 camions baptisés **Ofibus** qui desservent 373 communes et permettent à 250 000 personnes menacées d'exclusion bancaire de faire leurs opérations courantes. **EN SAVOIR+**

DIGITAL

L'épargne des centimes touche sa cible

05 NOVEMBRE 2020 (C'EST PAS MON IDÉE !)

Le pari de la startup – qui a lancé officiellement son application en septembre dernier après quelques mois d'expérimentation – est d'encourager les personnes qui ne l'envisagent pas à découvrir les opportunités de l'investissement sur les marchés financiers. **Ismo** parvient à convaincre une population a priori réticente d'investir.

Dans ce but, elle emprunte un modèle éprouvé (imaginé dès 2014 aux États-Unis), qui consiste à accumuler les centimes d'arrondi sur les dépenses quotidiennes et les placer sur un fonds. Celui-ci connaît d'ailleurs une vogue dans l'hexagone, avec l'arrivée, presque au même moment, de la canadienne **Moka** (ex-Mylo) et, bientôt, **Peaks** (soutenue par **Rabobank**).

Parmi les 3 000 premiers clients, 30% ont de moins de 25 ans et 32% appartiennent à la tranche des 25-35 ans. Toutes les catégories sociales sont représentées, les employés (34%, face à seulement 1/4 de cadres), suivis par les étudiants et les artisans.

Par ailleurs, leurs usages sont parfaitement alignés avec les objectifs d'origine : adoption massive de l'arrondi des dépenses par carte ; moyenne de 11 € mis de côté par semaine ; préférence sensible pour un niveau de risque plutôt élevé... **EN SAVOIR+**





Younited adapte le crédit à l'économie servicielle

07 NOVEMBRE 2020 (C'EST PAS MON IDÉE !)

Pour le lancement de ses nouvelles **Xbox**, **Microsoft** a conclu un partenariat avec **Younited** afin de proposer à ses clients d'acquies leur console de jeu, accompagnée de l'accès au catalogue de titres associé, moyennant le versement d'une redevance mensuelle.

À quelques jours de leur commercialisation officielle, l'option de financement figure en bonne place sur le site. Celle-ci est plutôt alléchante, avec son coût de 32,99 euros par mois pendant 24 mois pour une Series X, incluant l'abonnement aux jeux pour la même durée, sans apport initial et à taux d'intérêt nul.

Pour l'acheteur, c'est une souscription supplémentaire qui vient s'ajouter à ses dépenses récurrentes, aux côtés de ses forfaits de téléphonie, de musique, de vidéo à la demande..., à un niveau de prix similaire.

La capacité, par exemple, à identifier le consommateur et à mesurer presque instantanément son risque de défaut, en boutique ou en ligne, en réduisant au maximum les frictions sur son parcours, constitue un facteur critique pour la viabilité du système et son immersion transparente au cœur de l'expérience utilisateur. **EN SAVOIR+**

PAIEMENTS

Orange Bank va changer la carte bancaire de 550 000 clients

12 NOVEMBRE 2020 (PRESSE-CITRON)

En conférence de presse, **Orange Bank** a fait le point sur son offre, trois ans après son lancement : nouveau compte pour les jeunes et changement de partenaire de carte bancaire. Dès la semaine prochaine et d'ici fin janvier 2021, ses 550 000 clients recevront une nouvelle carte **Mastercard** en remplacement de **Visa**. Dès le 19 novembre, les nouveaux clients recevront directement la nouvelle carte.

L'offre s'articule toujours autour d'une carte bancaire gratuite et d'une carte premium Orange Bank, à 7,99 € par mois (4,99 €/mois pour les six premiers mois). Les cartes **Mastercard** donnent en revanche un nouvel accès au cashback à l'étranger, quand **Orange Bank** se limitait jusqu'à présent à du cashback sur les paiements de sa boutique.

Pour compléter la grille tarifaire, une nouvelle offre sous la forme d'un pack arrive à compter du 19 novembre prochain. Le « **pack premium** » Orange Bank, à 12,99 € par mois (9,99 €/mois les 6 premiers mois) ajoute un compte bancaire pour les 10-18 ans, à l'image de ce que propose la néo-banque **Revolut** notamment. Jusqu'à 5 enfants pourront recevoir une carte de paiement et un sous-compte pour gérer leurs économies.

L'établissement arrive en **Espagne** mais également sur le continent africain, avec la **Côte d'Ivoire** en premier lieu. À 550 000 clients, l'établissement est encore loin des leaders français comme **Boursorama** (2,5 millions de clients) ou la **Banque Nickel** (2 millions). **EN SAVOIR+**





Une offre claire.
Peu de frais... Jamais cachés



Pilotez vos finances au juste prix.
Vous ne payez que pour les services qui ont de la valeur.
Découvrez tous les services quotidiens gratuits, ça change la vie.

Découvrez les tarifs

Boursorama : le virement SMS, comment ça marche ?

09 NOVEMBRE 2020 (MONEYVOX)

Depuis peu, les 2,5 millions de clients de **Boursorama** peuvent transférer de l'argent, instantanément et gratuitement, à partir d'un simple SMS. Un service prometteur, mais pas totalement abouti.

Le numéro de mobile remplace l'IBAN : si vous émettez le virement depuis votre smartphone, **Boursorama** va même le chercher pour vous, et avec votre autorisation, dans votre carnet d'adresses. Résultat : l'opération gratuite ne prend que quelques secondes.

Des limites persistent : le service est pour l'instant limité en nombre et en montant : 3 virements au plus par jour, chacun d'un montant maximum de 50 euros ; Ensuite, c'est au destinataire de l'argent de renseigner son numéro de compte, à partir d'un lien reçu dans le SMS l'avertissant de l'opération. Ce à chaque nouveau virement : Boursorama nous a en effet confirmé que « l'IBAN du destinataire [n'était] pas enregistré dans les bénéficiaires de l'émetteur ».

Cette seconde limite est le résultat d'un choix de Boursorama : pour son virement SMS, elle ne s'est pas appuyée sur une solution interbancaire comme **Paylib**, mais a développé, en interne, sa propre technologie. Toutefois, elle n'exclut pas en effet la possibilité de « rejoindre [Paylib] plus tard, en complément du dispositif ». **EN SAVOIR+**




ENVOYEZ DES ESPÈCES PARTOUT DANS LE MONDE DIRECTEMENT DEPUIS VOTRE APPLICATION NICKEL ! EN PARTENARIAT AVEC RIA

Nickel ouvre un service de transfert d'argent à l'international

21 OCTOBRE 2020 (LES ECHOS)

La néobanque distribuée dans les 5 700 bureaux de tabac, filiale de **BNP Paribas**, s'associe avec **Ria** et la fintech **Monisnap** pour ouvrir le transfert international depuis Internet ou un smartphone.

« Ce n'est pas une diversification, insiste Marie Degrand-Guillaud, directrice déléguée de **Nickel**, qui compte 1,7 million de clients. Nous étoffons nos services pour alimenter notre métier qui reste d'aider nos clients à payer et à se faire payer ».

Concrètement, le client Nickel lance son transfert à partir de son espace client, **Ria** valide ensuite le transfert, et met l'argent « immédiatement » à disposition dans l'un de ses 435 000 points de contacts à travers 150 pays. Entre les deux, **Monisnap**, une fintech française, a bâti l'interface, se charge de « connecter » les deux systèmes informatiques, et assurera le service client pour ce produit.

« Les frais appliqués répondent à une grille tarifaire claire et sont composés de frais fixes en fonction du pays de destination et d'une commission sur le taux de change. En moyenne, le coût moyen sera inférieur à 5% de la somme envoyée », indiquent les partenaires dans un communiqué. **EN SAVOIR+**



Vous cherchez PayPal Business? Que vous vendiez à l'échelle locale ou internationale, nous sommes là pour vous aider

Ouvrir un compte Professionnel PayPal

Sur PayPal, il sera bientôt possible d'acheter des crypto-monnaies

21 OCTOBRE 2020 (PRESSE-CITRON)

PayPal, qui compte 346 millions de comptes actifs dans le monde, a annoncé qu'il sera désormais possible d'acheter, vendre et conserver de la monnaie électronique sur son réseau. La mesure concerne le **Bitcoin**, **Bitcoin Cash**, **Ethereum** et **Litecoin**.

Les utilisateurs pourront aussi utiliser leurs cryptos pour effectuer des achats chez les 26 millions de marchands partenaires de la plateforme à partir de 2021. Dans ce cadre, **PayPal** réglera ces derniers en monnaie fiduciaire en effectuant une conversion au préalable.

Avec cette initiative, la compagnie souhaite jouer un rôle d'accélérateur dans l'utilisation mondiale des crypto-monnaies. Cité par **Reuters**, son président Dan Schulman précise : « *Nous travaillons avec les banques centrales et réfléchissons à toutes les formes de monnaies numériques et à la manière dont PayPal peut jouer un rôle* ».

L'entreprise n'a pas développé de technologie propre pour cette fonctionnalité mais elle utilise les services de la société **Paxos Trust Company**, comme le fait déjà **Revolut**. [EN SAVOIR+](#)

REGLEMENTAIRE

Lutte contre le terrorisme : le gel des avoirs renforcé par ordonnance

27 OCTOBRE 2020 (MONEYVOX)

Une ordonnance renforçant l'efficacité des mesures de gel des avoirs pour empêcher les personnes soupçonnées de terrorisme d'avoir accès à des ressources et services financiers, a été adoptée mercredi en Conseil des ministres, a annoncé le porte-parole du gouvernement Gabriel Attal.

Le texte élargit le champ des personnes « assujetties » aux obligations de lutte contre le terrorisme à des acteurs telles que les « néo-banques », des banques en ligne qui seraient installées dans un autre pays européen, mais aussi aux proches de la personne soupçonnée de terrorisme susceptibles de lui transférer de l'argent, a expliqué une source au **Trésor**.

Le texte va aussi rendre « *immédiatement applicables des décisions de gel prises au niveau de l'ONU* », sans délai de transposition.

Il y a aujourd'hui 2 350 mesures de gels des avoirs en vigueur au total en France, dont 637 visent à lutter contre le terrorisme, a précisé **Bercy**. Ces gels peuvent être décidés à trois niveaux : par l'ONU, l'**Union européenne** et la **France** à titre autonome. [EN SAVOIR+](#)

Bruxelles compte moderniser la TVA sur les services financiers et d'assurance

04 NOVEMBRE 2020 (L'AGEFI)

La Commission veut réagir aux arrêts de la cour européenne qui avait récusé en 2017 une dérogation fiscale largement utilisée par les banquiers et assureurs.

Bruxelles prévoit de présenter fin 2021 une proposition législative pour réformer les règles de TVA s'appliquant aux services financiers et d'assurances. Objectif : moderniser cet ensemble de règles datant de 1977 qui ne sont plus adaptées aux nouveaux usages « tels que les services de fintech ou de cryptomonnaies ».

Face à ce risque, le projet de loi de finances de la France pour 2021 introduit en guise d'alternative la création d'un régime de groupe TVA. Prévu pour entrer en vigueur au 1^{er} janvier 2022, il permettrait de considérer comme un assujetti unique, aux fins de la TVA, les sociétés établies en France indépendantes juridiquement, mais « *étroitement liées sur le plan financier, économique et de l'organisation* ». Les opérations réalisées entre ces membres d'un même groupe ne seraient donc pas soumises à la TVA.

La **CE** proposera une modification de la directive sur la TVA à l'horizon 2022-2023, dans le but d'évoluer vers un enregistrement unique « *par lequel les contribuables pourront fournir des services et vendre des biens partout dans l'UE* ». **EN SAVOIR+**

RAPPROCHEMENTS

Crédit Agricole va reprendre 50% d'Europ Assistance en France

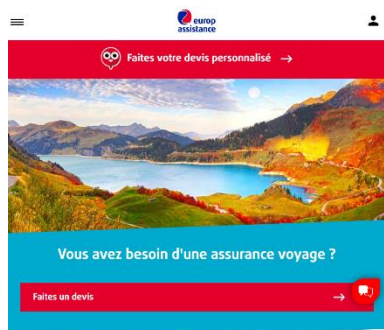
30 OCTOBRE 2020 (LES ECHOS)

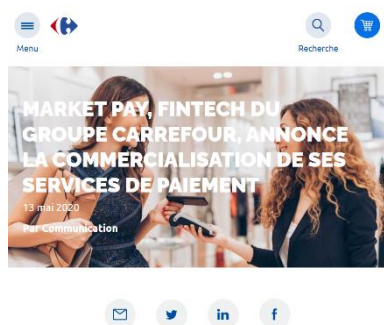
Crédit Agricole accélère sa diversification. Le groupe bancaire a annoncé jeudi l'acquisition de 50% du capital d'**Europ Assistance France**, aujourd'hui dans le giron de **Generali**, via sa compagnie d'assurance **Pacifica**.

Sans précision sur le montant, et sous réserve des autorisations réglementaires, cette prise de participation doit être finalisée pour janvier 2021.

« *A compter de janvier 2022, Crédit Agricole Assurances et ses filiales confieront l'intégralité de leurs activités d'assistance en France à Europ Assistance qui deviendra l'assistant partenaire des assureurs du groupe Crédit Agricole (Predica, Pacifica, CAMCA, La Médicale)* », précisent les deux partenaires.

Les clients externes actuels d'Europe Assistance seront bien toujours servis, précisent les nouveaux partenaires, le modèle en « *architecture ouverte* » restant de mise. **EN SAVOIR+**





Paiement : le fonds AnaCap rachète une fintech de Carrefour

30 OCTOBRE 2020 (LES ECHOS)

On l'attendait plutôt dans la banque. C'est finalement dans la grande distribution qu'**AnaCap** a décidé de faire ses emplettes de services financiers cet automne. Le fonds d'investissement britannique, cité depuis plusieurs mois parmi les candidats au rachat d'**HSBC France**, met la main sur **Market Pay**, la fintech développée par **Carrefour**.

La transaction, qui reste sujette à l'approbation des autorités réglementaires et de concurrence, pourrait être finalisée au premier semestre 2021.

Créée en 2016 au sein du groupe **Carrefour**, la fintech fournit un moyen de paiement centralisé pour toutes les marques de l'enseigne (paiement par carte, sans contact ou mobile). Elle opère également les paiements via la carte de fidélité Pass, et permet aussi de proposer l'étalement des règlements grâce à des solutions de crédit. Au total, **Market Pay** opère un volume de 1,3 milliard de transactions par an, gère 45 000 terminaux de paiement et 5 millions de cartes, pour un chiffre d'affaires qui sera supérieur à 30 millions d'euros en 2020.

Les motivations d'**AnaCap** interrogent, alors que **Milleis** (ex. filiale française de Barclays racheté en 2017) cherche dans le même temps à réduire la voilure en cédant son pôle assurance-vie. [EN SAVOIR+](#)



April acquiert le comparateur en ligne Comparadise

10 NOVEMBRE 2020 (LA TRIBUNE DE L'ASSURANCE)

Quelques jours après son entrée au capital de la start-up **Eloa**, le **groupe April** poursuit sa stratégie d'investissement dans les entreprises de la tech et du digital avec l'acquisition du groupe **Comparadise**, société spécialisée dans la comparaison d'assurances sur internet.

En rachetant **Comparadise** à **BlackFin Capital Partners**, fonds de private equity spécialisé dans les services financiers, **April** poursuit ainsi son accélération dans le digital. Avec l'appui de son nouvel actionnaire, Comparadise entend doubler de taille durant ces 5 prochaines années.

Comparadise permet déjà à plus de 150 assureurs et courtiers d'acquérir des clients grâce à ses outils de comparaison d'offres d'assurances et de mises en relations.

L'adossement capitalistique au groupe April va permettre à Comparadise d'accélérer son développement, d'accroître son audience et d'enrichir l'expérience offerte à ses partenaires assureurs et courtiers. [EN SAVOIR+](#)

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



csaconsulting est devenu en plus de 25 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