



## DECRYPTAGE

Reportage :

**L'étude Delloite sur le système de santé français**

PAGE 6

## L'essentiel de la semaine

### Stratégie - page 10

AXA Corporate Solution s'allie à La Société Mitsui Sumitomo

### Marketing - page 13

Ginet Courtage d'Assurances : remise sur primes pour les signataires de la charte Objectif CO2

### Marketing - page 11

Pacifica : Vers l'Autonomie intègre une formule dépendance lourde

### Systèmes d'information - page 14

La version 5.5 de SimCorp Dimension est dans les bacs

### Marketing - page 11

Allianz France devient l'assureur de Drivy

### Conjoncture - page 17

La baisse de taux de crédit se poursuit en mars

# 1

## L'ESSENTIEL DE LA SEMAINE

### **AXA Corporate Solution s'allie à La Société Mitsui Sumitomo**

La branche des grands risques du groupe vient de signer un partenariat avec l'assureur japonais. Ce dernier deviendra le partenaire de son réseau international.

*(Lire page 10)*

### **Pacifica : Vers l'Autonomie intègre une formule dépendance lourde**

Le contrat dépendance de Predica vient d'être enrichi d'une formule dépendance lourde : Vers l'Autonomie-Initial. Elle adresse le risque de dépendance lourde (dès la perte de quatre des cinq Actes de la Vie Quotidienne (AVQ) : la toilette, l'habillement, l'alimentation, le déplacement, les transports.)

*(Lire page 11)*

### **Allianz France devient l'assureur de Driv**

Le porteur de risques français devient l'assureur du loueur de voitures de particuliers quand ils ne l'utilisent pas. L'opportunité pour ces derniers d'amortir les frais d'entretien de leur véhicule, tout en rendant service à d'autres consommateurs.

*(Lire page 11)*

### **Ginet Courtage d'Assurances : remise sur primes pour les signataires de la charte Objectif CO2**

Le courtier lyonnais spécialisé en gestion des risques des TPE et PME du secteur du transport routier de marchandises, a fait bénéficier les signataires de la Charte « Objectif CO2 - les transporteurs s'engagent » d'une remise sur leurs primes d'assurances 2014.

*(Lire page 13)*

### **La version 5.5 de SimCorp Dimension est dans les bacs**

SimCorp Dimension annonce la nouvelle version de son outil de gestion de fortune. Il s'agit de la première des deux nouvelles moutures prévues pour 2014.

*(Lire page 14)*

### **La baisse de taux de crédit se poursuit en mars**

Selon meilleurtaux.com, la baisse des taux de crédit se poursuit sur le terrain. Plus de la moitié des banques ont ainsi revu à la baisse cet indicateur de 0,16 %, en moyenne.

*(Lire page 17)*

# SOMMAIRE

DECRYPTAGE

| Stratégie | page 5

L'étude Delloite sur le système de santé français

## 1 L'EDITO DE LA SEMAINE

L'étude Delloite sur le système de santé français ..... 6

## 2 STRATÉGIE & ACTUALITÉS

- 2.1 Stratégie** ..... 9
  - Un fonds d'investissement pour soutenir les PME de la Silver économie ..... 9
- 2.2 Fusions - Acquisitions** ..... 10
  - Le Groupe Santiane se lance dans l'achat de portefeuilles ..... 10
- 2.3 Accords de partenariats** ..... 10
  - AXA Corporate Solution s'allie à La Société Mitsui Sumitomo ..... 10

## 3 MARKETING

- 3.1 Innovations Produits/Service** ..... 11
  - Pacifica : Vers l'Autonomie intègre une formule dépendance lourde ..... 11
  - Allianz France devient l'assureur de Drivy ..... 11
- 3.2 Communication** ..... 12
  - Le CISS déploie son nouveau site Web ..... 12
- 3.3 Service client-fidélisation** ..... 13
  - Ginet Courtage d'Assurances : remise sur primes pour les signataires de la charte Objectif CO2 ..... 13

## 4 SYSTEMES D'INFORMATION

- 4.1 Logiciels & applications** ..... 14
  - La version 5.5 de SimCorp Dimension est dans les bacs ..... 14
- 4.2 Partenariats** ..... 15
  - Le groupe Numen acquiert Cimail ..... 15

## 5 CONJONCTURE ECONOMIQUE ET SOCIALE

- 5.1 Résultats des marchés** ..... 17
  - La baisse de taux de crédit se poursuit en mars ..... 17

SimCorp publie les résultats de son enquête sur l'IBOR ..... 18

## 6 NOMINATIONS

**6.1 Nominations .....19**  
Allianz : Karl Friedrich Emde est nommé Directeur des Fonctions Supports et Pilotage de  
l'Unité Distribution d'Allianz France..... 19  
Nominations chez Euler Hermes : ..... 19

# L'EDITO DE LA SEMAINE

Par Emmanuel Mayega

## Hors du mobile, point de salut ?



Militant pour la fin de la Journée de la femme, je préfère donc ne pas en faire état dans ces colonnes en cette semaine qui la consacre. Place à des thèmes autrement plus importants. L'omnipotence du mobile dans notre vie, par exemple. De grâce, n'y voyez aucun comparatif avec la place de la femme dans notre univers.

Ras-le bol de ces falots qui profitent de la Saint-Valentin et de la Journée de la femme pour célébrer nos chères moitiés. Ceux qui me suivent de près, et je les en remercie, savent mon attachement à ces êtres sans qui l'homme serait perdu. Je milite donc ardemment pour que l'égalité entre elles et les hommes soit parfaite. Illico presto ! En toute logique, je roule pour la fin de cette fumisterie. Je n'en parlerai donc pas directement ici, quoique. En revanche, à la place, un autre sujet est tout trouvé, tant il hante notre quotidien. J'ai nommé le mobile, ce nouveau toutou des temps modernes.

Nous ne nous en séparons plus. Mieux il est devenu notre sésame, pour tout. Voulez-vous contrôler votre chauffage domestique à distance, activez votre mobile et la température est réglée ; régler votre facture d'électricité ? Le mobile vous ouvre la porte du paiement en ligne. Accessoirement, vous pouvez également utiliser cet objet mobile pour appeler votre compagne, de préférence en dehors de la Journée de la femme, pour lui signifier l'incendie qui enflamme votre cœur.

Les assurances et les banques ne s'y sont pas trompées qui, désormais, proposent chacune un bouquet (non pas de fleurs) mais de services à valeur ajoutée, en vue de séduire chaque consommateur. Etes-vous victime d'un dégât des eaux ? L'expert ne se déplace plus, il met à contribution votre Smartphone ou votre tablette pour capturer le dommage, l'évaluer à distance et vous proposer un règlement. Il vous délègue une bonne partie des travaux naguère

confiés à ses partenaires. Et croyez-vous que vous bénéficierez pour autant d'une modération tarifaire lors du renouvellement de votre contrat ? Pour ceux qui y croient, ils en seront pour leurs frais. Et en matière de frais, ils paieront le déséquilibre de leur situation technique quand bien même ils auront contribué à la gestion de leurs sinistres. Injuste. Du côté des banques, ce n'est guerre reluisant sachant que votre établissement vous délègue désormais une bonne partie des tâches naguère réalisées par ses gestionnaires. Et croyez-vous que vos frais bancaires vont baisser pour autant ? Non mais ... !

Nous avons sauté en apnée dans le monde de la mobilité qui nous rend certes autonomes. Mais en retour, quelle addiction ! Si nous étions attachés à ce point à nos compagnes, l'égalité homme-femme n'aurait-elle pas changé de dimension. Car avec la femme, on peut parfois négocier ; reconnaissez-le, il est difficile d'avoir le même dialogue avec son mobile. Quand il dit non, c'est d'un Niet massif qu'il s'agit. Sa prégnance dans notre vie, comme vient encore de le prouver le World Mobile Congress de Barcelone, devrait nous faire réfléchir. Tout bien regardé, à choisir entre la journée du mobile et celle de la femme, je n'hésiterais pas un seul instant. Vous l'aurez deviné : les deux à la fois. La femme pour ce qu'elle n'est pas, comme aurait dit Serge Gainsbourg, et le mobile pour ce qu'il est, un simple outil, sans plus.

EMMANUEL MAYEGA  
Rédacteur en chef

# DECRYPTAGE

Une exclusivité CAPA Hebdo

## L'étude Deloitte sur le système de santé français.

L'étude annuelle de Deloitte sur le système de santé français apporte, comme chaque année, son lot d'enseignements. En 2014, cette enquête conduite par IFOP auprès de 2 000 Français met ainsi en avant des éléments pour une amélioration de notre manière de prendre en charge le patient. Pour cette année, sont mis en avant des attentes précises : la prévention, la coordination des acteurs sur le parcours de santé, l'accessibilité aux soins, l'aide à la maîtrise du budget santé et à la gestion de ce risque et, enfin, vis-à-vis de l'apparition de nouvelles opportunités de marché. Des éléments déjà identifiés par la ministre de la Santé, Marisol Touraine, et qui sont pris en compte dans son programme.

### ANALYSE D'EMMANUEL MAYEGA

L'enquête de Deloitte apporte des enseignements déjà dans l'air et d'autres originaux. Il est de notoriété publique que les Français sont massivement contre le dépassement d'honoraires. Ce que confirment les 2 000 personnes interrogées, à concurrence de 90 % qui l'estiment essentielle. De même, près de 9 sur dix (88 %) considèrent important la mise sur pied de structures de proximité regroupant plusieurs professionnels de santé dans un même lieu. Ce besoin est en phase avec la stratégie des ARS qui poussent à la mise en place de maisons de santé dans les territoires. De ce point de vue, rien d'étonnant que pour 93 % des Français, la coordination des acteurs représente l'orientation la plus importante portée par les pouvoirs publics ; pour autant, deux tiers d'entre eux ne constatent pas d'évolution dans ce domaine.



Un des enseignements les plus significatifs porte sur la prévention. 87 % des personnes interrogées la plébiscitent. En revanche, seulement 40 % des Français sont prêts à payer un supplément à leur mutuelle pour bénéficier de services en la matière. Par ailleurs, plus de 80 % se montrent favorables à l'utilisation de l'e-santé, une démarche qui

s'accompagne, toutefois, de multiples préoccupations sous-jacentes comme « la gestion de la confidentialité des données et la limitation des erreurs techniques qui peuvent constituer une source d'inquiétude pour plus de 40 % des Français en matière d'e-santé ».

### Près de la moitié du panel opterait pour une surcomplémentaire

Quid de l'ANI qui a tenu le haut du pavé tout au long de l'année 2014 et même au-delà ? Si cette disposition « est très bien accueillie par 78 % des Français, 49 % seulement d'entre eux pourraient avoir recours à une surcomplémentaire pour augmenter le niveau de remboursement de leurs dépenses santé. »

Ce sondage met également en avant différentes recommandations stratégiques à mettre en œuvre pour les acteurs de la santé. En tête, il est nécessaire de favoriser la maîtrise du budget santé et l'accessibilité aux soins. Comme l'explique Deloitte, « il existe une très forte conscience de l'augmentation des dépenses de santé (85 % des Français) même si elle apparaît injustifiée pour 76 % d'entre eux, ils ne sont pas prêts à la supporter. Il est dès lors devenu essentiel de proposer des solutions permettant une maîtrise du budget santé, notamment selon les personnes interrogées par la limitation des dépassements d'honoraires qui est jugée primordiale pour plus d'un Français sur deux. Une autre très attendue consiste à mettre en place des réseaux de professionnels de santé : 89 % des Français se disent intéressés par un service d'accès à un réseau de professionnels de santé à des tarifs avantageux ou négociés par

leur mutuelle. 48 % d'entre eux seraient d'ailleurs prêts à payer un supplément pour bénéficier d'un tel réseau. En dehors des situations d'urgence, la spécialisation de l'établissement devient le critère de choix prépondérant pour 56 % des Français. »

Plus de **80%**  
Des Français se montrent favorables à l'utilisation de l'e-santé

En second lieu, il faut « assurer une meilleure efficacité de la coordination des acteurs, du premier recours, de l'action sanitaire et du médico-social grâce à une refonte du parcours de santé ». Pour Deloitte, mettre en œuvre un parcours de santé permet d'offrir les bons soins, dispensés par les professionnels adéquats, dans les bonnes structures, au bon moment et au meilleur coût. « Jugée essentielle pour 93 % des Français, la forte coordination des acteurs est le pilier de l'efficacité du parcours santé. Des progrès restent encore à faire, car seulement 21 % des Français reconnaissent qu'elle s'est améliorée. Ainsi pour atteindre un niveau très étroit de coordination, l'implication de tous les acteurs du parcours santé est clé, et les institutions publiques doivent donner cette visibilité souhaitée. », explique Michel Sebbane, Associé Conseil secteur public santé et social chez Deloitte.

Au cœur du dispositif, le patient, principal acteur de sa santé, de plus en plus en attente d'information et d'éducation ; puis les professionnels de santé jugés par 73 % des Français comme étant les plus à même de communiquer sur la prévention et d'éduquer ; les médecins référents restent pivots de l'accompagnement du patient dans le parcours santé et considérés comme la source d'information privilégiée dans le choix d'un établissement par 75 % des Français ; enfin, les financeurs (Assurance Maladie, Assurances et Mutuelles), garants de la maîtrise du risque et les actions de dépistage, d'éducation thérapeutiques et la communication d'informations relatives à la santé constituent les plus grandes attentes des Français vis-à-vis de leur assureur.

Par ailleurs, renforcer et rendre plus visible la prévention santé pour mieux gérer les risques est également retenu comme recommandation. En fait, « la prévention santé remporte l'adhésion de tous et est jugée importante par 87 % des Français. Son bénéfice et son efficacité sont reconnus, que ce soit pour la santé ou pour la maîtrise des coûts : pour 92 % des Français, la prévention retarderait l'entrée en dépendance et peut aider à réduire déficit de l'Assurance Maladie et les

charges de traitements. Après les institutions publiques et les professionnels de santé, les mutuelles apparaissent comme des acteurs légitimes en matière de prévention et les Français attendent fortement de leur part des services dans ce domaine. Conseiller, accompagner et

informer apparaît alors crucial pour les organismes d'assurance : ils sont aujourd'hui reconnus légitimes par les personnes interrogées pour délivrer ces nouveaux services, jugés comme les plus intéressants par 74 % des Français.

### La prévention retarderait l'entrée en dépendance

Proposer des services innovants et à forte valeur ajoutée pour le patient. Apparaît comme l'autre recommandation. Ainsi, pour deux Français sur trois, l'e-santé peut limiter les coûts liés aux transports sanitaires et à leurs déplacements par leurs propres moyens, et 82 % des Français estiment qu'elle est un moyen efficace pour améliorer la coordination des professionnels de santé. Une large majorité des Français sont favorables à l'utilisation de cette pratique qui intègre la télémédecine. Cependant, la communication doit encore se renforcer pour accélérer le développement de l'e-santé en France : il apparaît primordial de rassurer sur la gestion de la confidentialité des données et la limitation des erreurs techniques qui peuvent constituer une source d'inquiétude pour 40 % des Français.

Enfin, répondre aux enjeux de l'ANI grâce à la complémentaire santé arrive en cinquième position comme recommandation.

Si la généralisation de la complémentaire santé à l'horizon du 1er janvier 2016 à l'ensemble des salariés reste fortement méconnue - 50 % des Français ne connaissent pas cette réforme ni son contenu, et 30 % n'en ont pas une idée claire - elle est perçue très positivement. Cette réforme, par le transfert massif du marché individuel vers le collectif, impose aux organismes d'assurance la recherche de nouvelles opportunités de marché afin de rester compétitifs.

Du reste, la surcomplémentaire santé présente un potentiel très intéressant : en effet, 49 % des Français pourraient avoir recours à une telle offre pour augmenter le niveau de remboursement de leurs dépenses santé et 26 % pour bénéficier de nouveaux services,

comme par exemple la coordination des soins, des services d'assistance, de prévention, des prestations d'accompagnement de personnes dépendantes.

« Non seulement les attentes vis-à-vis des assureurs en matière d'information et de services deviennent aussi importantes que les attentes en matière de remboursement, mais

les Français sont en partie prêts à payer pour de nouveaux services ou pour des remboursements supplémentaires. Ceci conforte les mutuelles dans leur nouveau rôle : elles doivent désormais savoir gérer le risque santé, une mission qui va bien au-delà du simple rôle de financeur. », explique Jean-François Poletti, Associé Conseil secteur santé, assurances et mutuelles chez Deloitte.





# 2

## STRATÉGIE & ACTUALITÉ

### 2.1 Stratégie

#### Un fonds d'investissement pour soutenir les PME de la Silver économie



En vue d'accompagner les PME intervenant dans la Silver économie, Un fonds sectoriel d'investissement destiné aux services innovants pour la santé et l'autonomie (Sisa) vient d'être lancé. Il soutiendra 10 à 15 PME nationales intervenant dans ce domaine.

Selon Chantal Parpex, présidente d'Innovation Capital, (Caisse des dépôts et Consignations) chargé de gérer ce fonds Sisa dont le tour de table a abouti à une levée fonds de 42 millions d'euros, ce dispositif accompagnera des petites et moyennes entreprises « intégrant des outils technologiques et/ou une innovation organisationnelle ». Le premier tour de table a été alimenté par la Banque publique d'investissement (Bpi France) qui a apporté 10 millions d'euros ainsi que des opérateurs du secteur de la protection sociale (Klesia, Malakoff Médéric, l'Ocirp, l'Ircem, Réunica et Humanis) et une institution mutualiste (Harmonie Mutuelle). Lancé officiellement le 25 février dernier, ce fonds commun de placements à risque (FCPI) adresse les acteurs spécialistes des objets connectés, des outils qui doivent être mis au service des personnes âgées, tout en couvrant « l'information, la prévention, la surveillance, l'assistance, le suivi sanitaire et social, et aussi l'aide aux aidants », précise Chantal Parpex. Autre exigence, ces structures devront être adossées à un modèle économique pérenne.

Plus généralement, le fonds Sisa entend financer en fonds propres entre 2 millions et 10 millions d'euros par entreprise, ce qui, après estimation, concerne 10 à 15 entreprises.

D'ores et déjà, Innovation Capital compte séduire d'autres investisseurs parmi lesquels les acteurs des télécoms, des industriels de tous secteurs d'activité y compris ceux de la pharmacie. Pour Chantal Parpex, «le fonds sectoriel de la filière 'Silver économie' réalisera ses premiers investissements à partir du second trimestre 2014. (...)Nous avons mené en parallèle un processus de pré-investissement. »

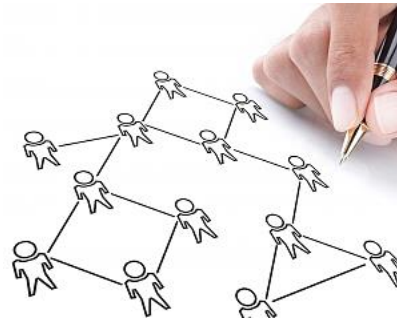
## 2.2 Fusions - Acquisitions

### Le Groupe Santiane se lance dans l'achat de portefeuilles

**Croissance.** En vue de doubler son assise en termes de clients dans les trois prochaines années, le courtier met en place une stratégie d'acquisition de portefeuilles de courtage d'assurance et tout particulièrement dans le domaine de l'assurance de personnes.

Sur un marché de l'assurance en pleine ébullition, Santiane qui y intervient comme nouvel entrant depuis quelques années entend se développer fort rapidement. A l'augmentation de capital, la diversification en termes de produits et les innovations commerciales, vient s'ajouter un autre axe stratégique : l'achat de portefeuilles. Cette démarche devrait lui permettre de doubler voire tripler son portefeuille clients d'ici les trois prochaines années. Le groupe est ainsi à l'écoute du marché afin d'acquérir des bases d'assurés, « principalement en assurance de personnes et éventuellement en IARD », selon Pierre-Alain de Malleray, directeur général. D'ores et déjà, le groupe indique que plusieurs dossiers sont aujourd'hui à l'étude par ses équipes techniques, totalisant plus de 10 millions de primes d'assurance. S'appuyant sur son expérience dans la santé-prévoyance, et désormais soutenu par le fonds d'investissement Sagard, le groupe Santiane se considère bien aguerri pour sélectionner les cibles à fort potentiel et développer un nouveau relais de croissance. Créé en 2007, le groupe Santiane déclare enregistrer une croissance à trois chiffres chaque année. Une croissance exceptionnelle qui selon lui, « s'explique par une

remise en question permanente de nos équipes, par l'utilisation de moyens techniques et informatiques de pointe développés en interne et par un effort exceptionnel dans la formation de nos conseillers commerciaux ». En 2010, il a lancé une activité de grossiste, Néoliane Santé & Prévoyance, qui porte la distribution ses offres spécifiques par l'intermédiaire de plus de 1 500 Courtiers Partenaires en France. Cette activité devrait représenter plus de la moitié du chiffre d'affaires du Groupe dès 2015. Du reste, la croissance du nombre de collaborateur est à l'image de celle de ses activités : 9 collaborateurs en 2008, 53 en 2010 et plus de 180 en 2012.



## 2.3 Accords de partenariats

### AXA Corporate Solution s'allie à La Société Mitsui Sumitomo

**La branche des grands risques du groupe vient de signer un partenariat avec l'assureur japonais. Ce dernier deviendra le partenaire de son réseau international.**

AXA Corporate Solutions viennent de nouer un partenariat au terme duquel Mitsui Sumitomo pour deviendra son alter ego pour les opérations de ses clients au Japon, ce à compter du 2 avril 2014. Ce nouveau partenariat succédera aux relations précédentes avec AIOI Nissay Dowa, la finalité étant d'améliorer davantage la qualité de service au client. Les deux compagnies ont également décidé la possibilité de coopérer dans d'autres domaines, par exemple par un accès offert à Mitsui Sumitomo au Réseau International d'AXA Corporate Solutions dans les pays francophones. Pour mémoire, Mitsui Sumi-

tomo est l'une des principales Compagnies d'assurances non japonaises avec un volume de primes nettes de 10 Milliards d'Euros environ en 2013 et d'excellentes notations par les agences internationales : S&P A+, Moody's A1, .M. Best A+.

# 3

## MARKETING

### 3.1 Innovations produits/Services sur Internet

#### Pacifica : Vers l'Autonomie intègre une formule dépendance lourde



Le contrat dépendance de Predica vient d'être enrichi d'une formule dépendance lourde : Vers l'Autonomie-Initial. Elle adresse le risque de dépendance lourde (dès la perte de quatre des cinq Actes de la Vie Quotidienne (AVQ) : la toilette, l'habillement, l'alimentation, le déplacement, les transferts.)

La filiale de Crédit Agricole Assurances spécialisée dans l'assurance de personnes vient de compléter son offre d'assurance dépendance, Vers l'Autonomie en y intégrant une formule dédiée spécifiquement au risque de dépendance lourde. Intitulé Vers l'Autonomie-Initial, il constitue une réponse ciblée à un besoin spécifique, pour un niveau de cotisation accessible. Cette offre permet au plus grand nombre d'accéder à une protection ciblée pour un montant de cotisation réduit. Le souscripteur pourra faire évoluer sa formule en y ajoutant ultérieurement la garantie dépendance partielle. Avec la formule Vers l'Autonomie-Initial, le souscripteur s'assure, dès la déclaration d'un état de dépendance lourde, une rente mensuelle de 500 €. Par ailleurs, le client pour lui-même ou son aidant, bénéficie des mêmes services que la formule complète : un accès à des services d'écoute, d'information et d'orientation sur des problématiques spécifiques (juridiques, médicales, sociales, administratives...) ; un bilan de vie pour évaluer sa situation et recevoir des solutions en adéquation avec ses besoins ; un audit de l'habitat ; un soutien psychologique ;

une aide à la recherche d'un établissement spécialisé pour personnes âgées ; une orientation vers des services d'assistance dédiés aux aidants ; une formation pratique assurée par une infirmière. En complément, l'assuré aidant d'un ascendant en situation de dépendance, bénéficiera également du « répit de l'aidant » ; objectif lui permettant de « faire une pause », grâce à une prise en charge à hauteur de 1 000 € de prestations par an. Enfin, Vers l'Autonomie-Initial est labellisée «GAD Assurance Dépendance».

Le contrat Vers l'Autonomie a été lancé en 2012. Il couvre l'assuré en cas de dépendance partielle comme en cas de dépendance lourde. Il s'articule autour d'un volet financier, de services d'assistance et d'un site internet d'information et de prévention ([www.i-dependance.fr](http://www.i-dependance.fr)).

#### Allianz France devient l'assureur de Drivy

Le porteur de risques français devient l'assureur du loueur de voitures de particuliers quand ils ne l'utilisent pas. L'opportunité pour ces derniers d'amortir les frais d'entretien de leur véhicule, tout en rendant service à d'autres consommateurs.

Pour cette activité de Drivy, Allianz a conçu une assurance répondant à ses spécificités. Déjà 200 000 automobilistes se sont inscrits. Ainsi, en cas de vol ou de dommage, l'assurance souscrite par cet opérateur auprès d'Allianz entre en jeu, celle du propriétaire de la voiture étant exclue de ce dispositif. Résultat, le possesseur du véhicule est intégralement couvert et son bonus reste couvert.

Cette assurance est accessible sur le site web de Drivy. Et est incluse dans les prix affichés. Elle est automatiquement souscrite lors de la transaction en ligne. Propriétaire et locataire n'ont aucune formalité à accomplir.

Outre les garanties d'assurance, le client de Drivy bénéficie d'une assistance 24h/24 contractée auprès de Mondial Assistance. L'assis-

teur prend en charge le véhicule et les passagers en cas d'accident ou de panne.

Selon l'assureur, ce partenariat s'inscrit dans sa volonté d'accompagner les nouveaux usages et l'évolution des nouveaux modes de consommation collaboratifs, en particulier dans le domaine de la mobilité durable. Allianz propose des solutions qui répondent aux préoccupations environnementales des clients particuliers et entreprises.

« En souscrivant cette flotte de particuliers, notre souhait est de mettre notre savoir-faire au service d'une entreprise dynamique et digitale, qui est à la pointe des nouvelles

évolutions sociétales en matière de comportements vis à vis de l'utilisation des véhicules" déclare Emmanuel Gombault, Directeur technique Automobiles et Entreprise chez Allianz France.

Selon Paulin Dementhon, Fondateur de Drivy, « en mettant une voiture à louer à chaque coin de rue, Drivy transforme progressivement la consommation automobile : on passe de la possession à l'usage partagé. Cette évolution demande de repenser le fonctionnement de l'assurance automobile, et nous sommes ravis qu'un groupe aussi puissant qu'Allianz nous accompagne dans la voie de l'innovation".

### 3.2 Communication

#### Le CISS déploie son nouveau site Web

Le Collectif interassociatif sur la santé (CISS) vient de dévoiler sa nouvelle plate-forme Internet. Sa vocation : informer les 66 millions de patients français et encourager leur autonomie.

Lancé il y a une vingtaine d'années, le CISS compte capitaliser sur les technologies actuelles pour éclairer les patients français en leur apportant des informations inédites, favoriser leur autonomie et développer une approche participative. Comment ? En incitant les consommateurs à s'exprimer. Baptisé 66millionsdimpatients.org, cet espace donne le ton sur sa ligne de conduite et prend clairement parti pour les patients qui, selon lui, sont des impatients. Il leur donne la parole et veut jouer, autant que faire se peut, le rôle de porte-parole pour eux. Cette plate-forme propose des articles sur la prise en charge des patients, la prévention, les facteurs de risques environnementaux, les coûts des soins, les droits des patients. A cela viennent s'ajouter des dossiers et enquêtes, des témoignages de spécialistes ainsi que des baromètres. On y

trouve également des utilitaires : les calculateurs de coûts des soins ainsi qu'une plate-forme téléphonique. Les thèmes abordés vont évidemment de la qualité des soins à la santé au jour le jour, etc. Bien entendu, l'objectif du CISS est de jouer davantage son rôle, celui de défendre l'idée de l'accès à tous les usagers à des soins de qualité.



### 3.3 Service client-fidélisation

#### Ginet Courtage d'Assurances : remise sur primes pour les signataires de la charte Objectif CO2

Le courtier lyonnais spécialisé en gestion des risques des TPE et PME du secteur du transport routier de marchandises, a fait bénéficier les signataires de la Charte « Objectif CO2 - les transporteurs s'engagent » d'une remise sur leurs primes d'assurances 2014.

Par ces temps d'inflation tarifaire, Ginet Courtage d'Assurances a décidé de jouer la carte de la modération des prix. Comment ? Le courtier applique une remise sur les primes à ses clients respectant la charte baptisée « Objectif CO2 - les transporteurs s'engagent ». En adoptant cette ligne de conduite, les clients du groupe prennent l'engagement de réduire leur émission de gaz carbonique de 3 % et tous les rejets polluants. Ce qui passe par le renouvellement de leur flotte de camions avec des motorisations EURO 6.

Cette démarche intéresse les clients du courtier. Témoin les Transports Pédron, situés à St Laurent de Mure près de Lyon, propriétaires de cinq porteurs de 19 tonnes pour du camionnage en région Rhône-Alpes, ont fait partie de ses bénéficiaires. En 2012, à la demande de leur principal client, ils se sont lancés dans un audit qui les a conduits à signer la Charte en avril 2013. Sur trois ans, les Transports Pédron s'engagent dans ce programme. « Grâce à mon adhésion à la Charte « Objectif CO2 », Ginet Courtage d'Assurances m'a fait bénéficier d'une réduction sur mon budget assurances 2014. Comme la pression de nos clients sur les tarifs est toujours plus forte, j'ai vraiment apprécié ce coup de pouce », déclare Jean Pédron, gé-

rant des Transports Pédron. De plus, le professionnalisme et la réactivité de mes interlocuteurs chez Ginet Courtage d'Assurances me facilitent la gestion de mes contrats d'assurance. Pour une TPE comme la mienne, être bien conseillé est essentiel. »

Intervenant dans la gestion des risques des TPE et PME du transport routier de marchandises, la société Ginet Courtage d'Assurances emploie 39 collaborateurs. Elle dispose de 6 implantations commerciales en France. Grâce à l'expertise de son centre de gestion et à la qualité de ses relations avec les compagnies d'assurance, ce groupe de courtage est devenu un partenaire significatif des transporteurs pour la gestion de tous leurs risques d'entreprise. Des transporteurs qu'il fidélise à travers différents moyens parmi lesquels sa charte Objectif CO2. En fait, il fait d'une pierre deux salves : il satisfait ses clients tout en contribuant à réduire l'empreinte carbone.

# 4

## SYSTEMES D'INFORMATION

### 4.1 Logiciels & applications

#### La version 5.5 de SimCorp Dimension est dans les bacs

SimCorp Dimension annonce la nouvelle version de son outil de gestion de fortune. Il s'agit de la première des deux nouvelles moutures prévues pour 2014.

Fidèle à sa tradition de maintenance évolutive visant à anticiper et à prendre en compte les changements intervenants dans le champ d'application de sa plate-forme de gestion de fortunes, SimCorp vient de lancer une nouvelle version de cette solution, la 5.5. Celle-ci introduit de nouvelles améliorations, tout particulièrement, dans le domaine du front office. Le composant dédié à cette couche accède désormais instantanément aux indicateurs de risques et de performances recalculés automatiquement en fonction des changements des paramètres d'investissement. En fait, SimCorp Dimension 5.5, offre les moyens au front-office de prendre plus rapidement des décisions mieux avisées en vue de suivre l'évolution des conditions du marché, et notamment sans avoir à attendre les données provenant du Middle Office. En outre, cette solution renforce l'automatisation des processus front, avec pour corollaire la réduction de risques d'erreurs inhérentes aux traitements manuels et accroît l'efficacité des processus, les traitements étant plus rapides et plus précis. Chez l'éditeur, l'on explique que l'intégration « des indicateurs du middle-office à cette solution pour le front-office répond à la demande des utilisateurs et à l'obligation croissante de déterminer rapidement l'impact des décisions prises sur les risques et la performance, par exemple lorsqu'il

adopte une nouvelle stratégie d'investissement ou qu'il rééquilibre les portefeuilles d'actifs. En quelques secondes, les gérants disposent de projections de simulation de risques avec stress tests intégrés aux processus de suivi des règles de conformité afin de réduire le risque opérationnel.» En complément, un workflow amélioré pour l'ensemble des instruments de taux a également été intégré au module Order Manager en réponse à l'intérêt que continuent de manifester les investisseurs pour cette classe d'actifs et les potentiels changements de stratégies d'investissement prévus pour 2014. Selon Klaus Holse, CEO de SimCorp, « avec les marchés fluctuant de plus en plus rapidement, le Front Office doit absolument avoir à portée de main tous les outils nécessaires pour fonder les décisions d'investissement qu'il prend pour le compte de ses clients. C'était notre objectif quand nous avons commencé à développer la version 5.5 de SimCorp Dimension et nous allons continuer à bâtir des fonctionnalités intégrées de façon à aider les gestionnaires de fonds à garder une longueur d'avance. »

## 4.2 Partenariats

### Le groupe Numen acquiert Cimail

Spécialiste de l'externalisation de processus documentaires et métiers (BPO), Numen acquiert la société Cimail, éditeur de GED et coffre-fort électronique français. L'occasion pour l'acquéreur de renforcer ainsi sa position sur le marché de la dématérialisation.

Pour Numen, la prise de contrôle de Cimail s'inscrit dans sa stratégie de repositionnement initiée en 2010, autour des solutions documentaires à valeurs ajoutées (DPO) et de l'externalisation de processus métiers (BPO). Ainsi, en trois années, le groupe a mis la main sur quatre nouvelles recrues. Corollaire, il est présent sur l'ensemble des flux documentaires, qu'ils soient papiers ou numériques. Parallèlement, il investit dans le développement ou l'intégration de solutions technologiques pour monter dans la chaîne de valeur du BPO complexe. Conséquence de cette stratégie, le chiffre d'affaires des activités liées à la dématérialisation et aux systèmes d'information est passé de 10 à 55 % de celui du groupe. Ce dernier conserve ses positions fortes sur le document sortant, le chèque, le titre de paiement et la carte. En intégrant Cimail, Numen confirme sa volonté de devenir un acteur de premier plan en Europe pour les solutions de confiance numérique.

Dans la corbeille de la mariée, la nouvelle recrue apporte une suite logicielle couvrant quatre solutions : Easyfolder SAE, Easyfolder for Lync, Easyfolder for Exchange et Easyfolder for SharePoint. Il s'agit d'un socle de gestion de l'ECM (content management), de la capture à l'archivage. Cette suite s'applique à de nombreux métiers, pour lesquels la société bénéficie de références : immobilier (Crédit Foncier, Bouygues Immobilier, etc.), juridique & financier (Veolia Environnement, Veolia Transport, Aegis Media, etc.), ressources humaines (Crédit Mutuel Arkéa, Ministère de la Défense, groupe 3Si, etc.), collectivités (Nord le Département, Conseil Général de l'Aisne, etc.). En complément, Cimail apporte à Numen ses compétences d'éditeur en lui permettant d'accélérer la pro- gicalisation et la distribution, auprès de ses clients et de ses partenaires, des briques applicatives du nouveau groupe constitué. En clair, Numen renforce son Pôle Edition de logiciels et Intégration de technologies de confiance dans les processus métiers de ses clients et se rapprochant de la source des documents. Installées à Lille, les équipes de Cimail, renforcent la présence du groupe Numen dans le nord de la France et lui apportent une nouvelle proximité à de grands clients. « Pour Numen, il était pri-

mordial de maîtriser les briques d'archivage, de GED et de coffre-fort électronique qui composent la plupart des solutions documentaires souhaitées par nos clients. Grâce à l'intégration des équipes Cimail, nous renforçons nos compétences et technologies afin d'offrir à la fois des progiciels autour de la « confiance numérique », intégrables à leur système d'information, et des services - numérisation et reprises d'archives, extraction de données, édition de courriers - optimisant les processus documentaires et métiers qu'ils nous confient. Les savoir-faire et références de Cimail autour des outils Microsoft et du CRM sont également un nouvel atout pour Numen qui renforce son Pôle Edition de logiciel afin d'être toujours plus proches des besoins métiers de ses clients », explique Marc Le Vernoy, Président du groupe Numen. L'apport de Numen à Cimail est important. Il lui permet de renforcer son offre, en ajoutant à ses produits des prestations documentaires en vue de proposer un service complet à ses clients, en particulier la numérisation et la reprise d'archives, l'extraction de données (Lecture et reconnaissance automatique de documents) et l'impression à la demande. En s'appuyant sur un partenaire industriel, la nouvelle recrue de Numen favorise sa pérennité sur les grands comptes. Et profite d'un accès aux marchés de détail, Banque-Assurance, Institutions publiques. Sans oublier une ouverture à l'international. Eric Dorne, Directeur Général de Cimail déclare : « J'ai toujours accompagné le groupe Cimail dans son développement et je crois en l'avenir de nos solutions et en la compétence de nos équipes. Je poursuis l'aventure au sein d'un beau groupe français, familial et à l'esprit très entrepreneurial. L'intégration dans Numen nous apporte l'effet de seuil nécessaire pour sécuriser les grands clients qui nous font confiance, s'ouvrir à l'international et permettre de compléter nos offres de nouvelles prestations. » Au total, les deux entités représentent un effectif de plus de 1 050 personnes, dont 700 en Europe. 110 ingénieurs et techniciens informatiques (dont 40 chez Cimail en édition comme en intégration) constituent le cœur informatique du groupe. Ils développent, intègrent et maintiennent plusieurs centaines de solutions utilisées par leurs clients. Les deux entreprises vont rapidement s'atteler au

développement de synergies commerciales et techniques autour de la relation privilégiée

avec Microsoft, et la dynamique commerciale auprès des partenaires et intégrateurs.



# 5

## CONJONCTURE ÉCONOMIQUE ET SOCIALE

### 5.1 Résultats des marchés

#### La baisse de taux de crédit se poursuit en mars

Selon meilleurtaux.com, la baisse des taux de crédit se poursuit sur le terrain. Plus de la moitié des banques ont ainsi revu à la baisse cet indicateur de 0,16 %, en moyenne.

Dans la droite ligne des premières revues à la baisse effectuées sur les taux de crédit depuis le début de l'année, les banques vont plus loin en mars. Selon meilleurtaux.com, plus de la moitié des institutions bancaires ont baissé leurs taux de crédit de 0,16, point en moyenne. Cette stratégie de séduction de nouveaux clients est portée et encouragée par le niveau toujours très bas de l'emprunt d'Etat (OAT 10 ans). Ainsi, les acheteurs conservent des conditions d'emprunt très favorables malgré la hausse quasi-généralisée en France des frais de notaire à partir du 1er mars.

Les établissements bancaires avaient amorcé dès fin décembre un mouvement de baisse de taux qui s'est amplifié et pratiquement généralisé pour le mois de mars. Ainsi, les banques ont diminué leurs taux de 0,16 point en moyenne (jusqu'à 0,6 point pour l'une d'elles) pour ce mois-ci. A ce jour, seules quatre parmi elles augmentent légèrement leurs taux, quand les autres les maintiennent toujours au même bas niveau.

Les taux moyens sont donc en baisse en mars : 2,99 % sur 15 ans, 3,30 % sur 20 ans et 3,71 sur 25 ans. « Comme nous l'avions prévu, la tendance à la baisse observée chez certains de nos partenaires en février s'est accentuée en mars. En parallèle, nos partenaires n'ont pas drastiquement durci leurs conditions d'octroi, bien qu'ils restent regardants sur la solidité des projets immobiliers qui leur sont soumis. Les conditions de crédit sont ainsi toujours très

favorables aux emprunteurs et si une hausse - modérée - des taux paraît probable en 2014, nous ne l'anticipons pas avant plusieurs semaines, voire plusieurs mois » analyse Hervé Hatt, président de meilleurtaux.com.

Le taux d'emprunt d'Etat français résiste toujours et maintient un niveau très bas malgré la pression de la Commission Européenne sur la dette française. Le 28 février l'OAT TEC 10 atteignait ainsi 2,06 %, soit une baisse de 0,44 point depuis début janvier. Rappelons-le, les banques fixent le taux de leurs crédits en fonction du niveau des obligations d'état et celles-ci profitent actuellement du désintérêt des investisseurs pour les pays émergents, dans la lignée de la réduction des achats d'actifs de la FED.

La quasi-totalité des départements a opté pour une hausse des droits de mutation. Cette hausse doit pouvoir aider les départements à faire face à la croissance de leurs dépenses sociales et la liste de ceux qui optaient pour un taux de 4,5 % au lieu de 3,8 % s'est allongée de jour en jour. Même si certains n'ont pas encore procédé au vote, seuls 6 départements ont d'ores et déjà indiqué qu'ils n'effectueront pas de hausse : l'Isère, la Mayenne, le Morbihan, Paris, la Vienne et les Yvelines.

## SimCorp publie les résultats de son enquête sur l'IBOR

L'éditeur de logiciels et services de gestion d'investissements pour le secteur financier présente les résultats d'une enquête réalisée au cours d'un récent séminaire en ligne mené aux Etats-Unis et intitulé « Investment decisions based on incomplete data ? Where is your IBOR ? »

Cette étude conduite auprès de différents décideurs parmi lesquels figurent 136 responsables buy-side issus de 79 sociétés de gestion d'actifs apporte plusieurs enseignements sur l'IBOR (Tenue de position consolidée). Ce dernier est de plus en plus pertinent pour le front-office puisque 60 % des répondants indiquent que ce sont principalement les gestionnaires de portefeuille et les traders qui en récoltent les avantages. D'autre part, pour 94 % des personnes interrogées, « il est important que les dirigeants de l'entreprise mesurent tout l'intérêt de l'IBOR pour obtenir une vue intraday des opérations de trading et de gestion de portefeuille ». Par ailleurs, plus de 9 personnes sur 10 (95 %) de répondants reconnaissent l'importance



d'avoir accès à la demande aux calculs de portefeuille pour l'ensemble des classes d'actifs mais pour autant, ils ne sont que 46 % à déclarer être en mesure de produire un aperçu instantané des positions intraday. Et 63 % admettent que le front, le middle et le back-office ne partagent pas un même ensemble de données de position en temps réel. 58 % indiquent qu'ils n'ont pas de projet d'IBOR en 2014. Selon Todd Healy, directeur des opérations d'investissement chez BMO Global Asset Management, qui a fait très tôt le choix de l'IBOR, « le plus gros avantage pour BMO est que l'IBOR nous fournit les toutes dernières données de position et nous aide ainsi à mieux fonder nos décisions d'investissement et de trading. L'IBOR fournit en permanence toutes les informations précises dont nos gestionnaires et nos traders ont besoin. Aujourd'hui le risque de prendre une mauvaise décision parce que les données disponibles sont incorrectes est tel que les sociétés de gestion d'actifs ne peuvent plus se

permettre de continuer à l'ignorer. » En complément, Thomas Phipps, directeur de Cutter Associates, a présenté l'expertise de sa société sur ce sujet. Selon lui, dès leur arrivée le matin, les gestionnaires de portefeuille dépourvus d'un IBOR efficace, doivent commencer par collecter ou vérifier les données de position de leur portefeuille parce qu'ils n'ont pas confiance dans celles venant du back-office : « sans

IBOR, le front-office doit s'accommoder de données partielles ou obsolètes ou gérer les positions manuellement. Et comme cette tâche peut prendre beaucoup de temps, les portefeuilles risquent de ne pas être prêts à l'ouverture des marchés. De plus, elle mo-

bilise du personnel hautement qualifié et au niveau de rémunération important, l'écartant ainsi de son rôle principal qui consiste à produire de l'alpha. » Enfin, pour David Kubersky, directeur général de SimCorp pour l'Amérique du Nord, « la mise en place d'un IBOR est un projet d'entreprise, devant fédérer tous les acteurs concernés au sein des sociétés. Une étude récente montre, par exemple, qu'en se dotant de fonctionnalités de gestion d'actifs améliorées, les établissements financiers obtiennent des gains de productivité et de rentabilité qui génèrent entre 51 et 242 points de base de l'alpha retenu. C'est bien la preuve que l'IBOR n'est pas juste la dernière tendance à la mode de cette industrie. »

# 6

## NOMINATIONS

### 6.1 Nominations

#### Allianz : Karl Friedrich Emde est nommé Directeur des Fonctions Supports et Pilotage de l'Unité Distribution d'Allianz France

Depuis le 1er mars 2014, Karl Friedrich Emde est nommé Directeur des Fonctions Supports et Pilotage sous la responsabilité de Jean-Marc Pailhol, membre du Comité Exécutif d'Allianz France en charge de l'unité Distribution.

Karl Friedrich Emde, 41 ans, diplômé de l'Université de Bayreuth (Allemagne) commence sa carrière dans le secteur bancaire. En 1999, il intègre le département Corporate Finance de la banque Dresdner Kleinwort Wasserstein et rejoint, en 2003, la Dresdner Bank comme responsable des opérations de restructuration interne (dans le cadre de l'Institutional Restructuring Unit) puis du développement et des investissements. Il entre chez Allianz SE à Munich en 2007 en tant que chargé de missions auprès du Directeur Financier Groupe avant de prendre, en

2009, la direction du projet d'optimisation des coûts de distribution pour les filiales allemande, française et italienne. Depuis 2010, il était Directeur Financier D'AIM France (Allianz Investment Management France).

#### Nominations chez Euler Hermes :

Arnaud Roger nommé directeur de l'indemnisation et du recouvrement.

Âgé de 51 ans, Arnaud Roger est nommé directeur de l'indemnisation et du recouvrement. Il devient également membre du comité de direction d'Euler Hermes France à compter du 1er mars 2014.

Arnaud Roger est Diplômé de l'école supérieure de commerce de Rouen. Il a fait son entrée chez Euler Hermes France en 1988 et a gravi tous les échelons d'encadrement de la direction de l'information : analyste crédit, responsable de délégation, délégué général, avant de devenir directeur de l'information en 1998. Il devient directeur général d'Euler Hermes en Grèce en 2004, avant de prendre les fonctions de secrétaire général en 2007, puis de directeur de l'indemnisation en 2013 pour le groupe Euler Hermes.

direction d'Euler Hermes France, à compter de décembre 2013.

Elle est diplômée de l'ESSEC et est entrée chez Euler Hermes France en mai 2003, après 2 ans au contrôle de gestion des AGF (devenu Allianz France). Elle devient successivement contrôleur de gestion, responsable de secteur de contrôle de gestion puis responsable du département contrôle financier en mars 2010. et membre du comité de direction d'Euler Hermes France, à compter de décembre 2013.

Cécile Gauché prend la fonction de directrice financière

Agée de 34 ans, Cécile Gauché, est nommée directrice financière et membre du comité de

# CAPA Conseil est une marque d'INSERVIO

Depuis plus de 50 ans, CAPA Conseil, aide les acteurs du secteur financier à appréhender, anticiper les évolutions de marchés et les nouveaux enjeux.

## Une expertise reconnue

CAPA Conseil est un partenaire reconnu pour : son analyse indépendante et objective de l'actualité, pour la mise en perspectives des données pertinentes, le repérage des innovations et des évolutions clés de l'assurance et de l'épargne.

## Des publications opérationnelles

CAPA Conseil, c'est une production de publications thématiques pour vous aider dans vos prises de décisions stratégiques, accroître votre performance et contribuer au développement de votre innovation.

Six domaines d'intervention : Stratégie, Marketing, Distribution, Système d'information, Conjoncture économique et sociale

## Nos clients

De nombreuses sociétés nous font confiance : sociétés d'assurances, Mutuelles Sans Intermédiaires (MSI), Banques, Caisses de Retraite, Institutions de Prévoyance, Cabinets de Conseil...

## Dernières publications

**Panorama 2012 « Santé-Prévoyance »** : L'actualité du marché des assurances santé et prévoyance au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2012

**Point de Vue 2012 « Agents Généraux - Compagnies »** : Un modèle économique à revoir

**Point de Vue 2012 « Prévention et assurance »** : Un binôme évolutif

**Point de Vue 2012 « Développement Durable »** : L'épargne solidaire pose ses jalons

**Panorama 2012 « Les aidants familiaux »** : Un nouveau marché de niche pour les acteurs de l'assurance ?

## CAPA Conseil

23 rue du Départ - 75014 Paris  
Tél : 09.50.81.21.86

E-mail : [capa@capaweb.com](mailto:capa@capaweb.com) - [www.capaweb.com](http://www.capaweb.com)

### Directeur de la publication:

Pascal ARNOULD - [parnould@capaweb.com](mailto:parnould@capaweb.com)

### Rédacteur en chef:

Emmanuel MAYEGA - [emayega@capaweb.com](mailto:emayega@capaweb.com)

### Secrétariat de rédaction:

Bruno Fontela - [bfontela@capaweb.com](mailto:bfontela@capaweb.com)

### Contacts commerciaux :

Aurélia Deslandes  
[adeslandes@capaweb.com](mailto:adeslandes@capaweb.com) - 09.50.81.21.86



## S'abonner au CAPA Hebdo

Un an (45 numéros) - 269,10 € TTC

### Retourner ce document à CAPA Conseil :

23 rue du Départ (local 15) - 75014 Paris  
ou par e-mail : [capa@capaweb.com](mailto:capa@capaweb.com)

Règlement par chèque bancaire ci-joint à l'ordre de CAPA Conseil

Virement bancaire : Société Générale Niort  
30003 01520 00025713284 21

A réception de facture

Nom : .....Prénom : .....

Fonction : .....

Société : .....

Secteur d'activité : .....

Email : .....

Tél : .....Fax : .....

Adresse : .....

.....

Code Postal ..... Ville .....

Date..... Signature