



DECRYPTAGE

Reportage :

Coup d'accélérateur sur Solvabilité 2

PAGE 5

L'essentiel de la semaine

Stratégie - page 10

Assurance-crédit : BNP Paribas et Euler Hermes s'allient

Systemes d'information - page 14

Allianz France : un tarif auto en moins d'une minute ?

Marketing - page 11

Unéo lance l'offre Optic zéro RAC

Systemes d'information - page 15

Forrester : la tablette devancera bientôt le Smartphone

Marketing - page 13

MAAF va accorder une réduction de 200€ à certains automobilistes

Systemes d'information - page 16

Télémedecine : Neuf régions sélectionnées pour les expérimentations

1

L'ESSENTIEL DE LA SEMAINE

Assurance-crédit : BNP Paribas et Euler Hermes s'allient

Les deux acteurs viennent d'annoncer la signature d'un accord national pour la distribution de solutions d'assurance-crédit. Objectif : contribuer à sécuriser les transactions commerciales des entreprises en France et à l'international.

(Lire page 10)

Unéo lance l'offre Optic zéro RAC

Dans le cadre du partenariat qu'il a noué avec Easy-verres.com, le groupe de protection sociale lance un nouveau service auprès de ses adhérents : L'offre «Optic Zéro RAC». Elle permet à tous ses adhérents de commander leur équipement d'optique sur le site de cet opérateur.

(Lire page 11)

MAAF va accorder une réduction de 200€ à certains automobilistes

En décidant de doubler le Pur Bonus Auto, la filiale de la Sgam Covéa veut encourager les automobilistes à acheter des véhicules moins polluants. Cette décision est prise pour fêter le 10ème anniversaire du Prix Auto Environnement.

(Lire page 13)

Allianz France : un tarif auto en moins d'une minute ?

L'assureur français vient de dévoiler Tarif Express Auto, une solution itinérante de tarification. Sa spécificité, permettre à un internaute d'obtenir un tarif auto en moins d'une minute.

(Lire page 14)

Forrester : la tablette devancera bientôt le Smartphone

Les prévisions de ce cabinet en matière d'activités numériques bancaires sur la période 2014 -2018 indiquent que les usages sur tablettes en Europe occidentale devraient exploser dans les cinq prochaines années ; ses utilisateurs devraient dépasser ceux du mobile dès 2016. Sauf en France.

(Lire page 15)

Télémédecine : Neuf régions sélectionnées pour les expérimentations

Dans le cadre de la Loi de financement de la sécurité sociale (LFSS) de 2014, neuf régions ont été retenues pour participer aux expérimentations de télémédecine a indiqué le ministère des Affaires sociales et de la Santé qui est venu confirmer une annonce faite par Marisol Touraine, ministre de tutelle lors de l'ouverture des Salons de la Santé et de l'Autonomie (SSA).

(Lire page 16)

SOMMAIRE

DECRYPTAGE

| Stratégie | page 5

Coup d'accélérateur sur Solvabilité 2



1 L'EDITO DE LA SEMAINE

Elections européennes et avenir de la pression réglementaire 5

2 STRATÉGIE & ACTUALITÉS

- 2.1 **Stratégie** 9
 - Boddy prend corps sur le terrain médical 9
- 2.2 **Accords de partenariats** 10
 - Assurance-crédit : BNP Paribas et Euler Hermes s'allient 10

3 MARKETING

- 3.1 **Offre Produits/Services sur Internet** 11
 - Unéo lance l'offre Optic zéro RAC 11
- 3.2 **Communication** 12
 - LMDE : accompagner les étudiants dans le système de soins 12
- 3.3 **Service client-fidélisation** 13
 - MAAF va accorder une réduction de 200€ à certains automobilistes 13

4 SYSTEMES D'INFORMATION

- 4.1 **Internet / Multimédia** 14
 - Allianz France : un tarif auto en moins d'une minute ? 14
 - Forrester : la tablette devancera bientôt le Smartphone 15
- 4.2 **Réseaux et télécoms** 16
 - Télé médecine : Neuf régions sélectionnées pour les expérimentations 16

5 CONJONCTURE ECONOMIQUE ET SOCIALE

- 5.1 **Synthèse des marchés européens** 17
 - Marché automobile français : près de 6 % d'augmentation en mai 2014 17
- 5.2 **Actualité sociale** 18
 - Contrat de génération : La CSCA signe un accord avec la CGC et la CFDT 18
- 5.3 **Épargne / Retraite / Prévoyance** 19

Immobilier : Les acquéreurs ont augmenté de 20 % leur capacité d'emprunt..... 19

6 NOMINATIONS

6.1 Nominations	20
GROUPE SPB : Jean-Christophe Boisseau nommé DRH	20
Nominations au sein de MSH INTERNATIONAL.....	21
Verspieren : Thomas Ducorps nommé directeur de Marché à la direction Epargne Retraite.	21

L'EDITO DE LA SEMAINE

Par Emmanuel Mayega

Elections européennes et avenir de la pression réglementaire



Dans quelques jours, les Européens vont renouveler leurs élus. Si les partis dits conventionnels redoutent l'abstention, les extrêmes de tous bords caressent le brun espoir de tout remettre à plat. Que va devenir la pression réglementaire de ces dernières années ?

Ces Européennes-là promettent de laisser un goût amer aux partis conventionnels. À tout le moins, en France. Tous les sondages tablent sur une belle correction des partis qui dirigent le Vieux continent depuis de multiples décennies. Ces derniers ont pourtant sur le feu une batterie de projets inachevés mais très critiqués pour la banque et l'assurance. Que vont-ils devenir ? Solvabilité 2 est, désormais, une nouvelle fois, relancé. La directive Omnibus du mois de mars dernier a donné un nouveau coup de fouet à ce programme. Corollaire, les sociétés d'assurance sont remontées sur le pont longtemps avant le fameux mois gruyère. Les uns s'attaquent déjà au cœur du sujet, après avoir défini leur modèle économique. La mise en place de l'Orsa bat son plein, après une période d'un attentisme justifié. 2016 devrait donc être la véritable échéance de ce chantier émaillé d'atermoissements démobilisateurs. Qu'elles soient compagnies, institutions de prévoyance ou alors mutuelles, toutes les sociétés d'assurance sont désormais engagées dans la dernière ligne droite ou presque. Chacun adoptant les moyens qui justifieront la fin de son projet. Du côté de la Mutualité Française, l'on table sur une démarche commune et une solution technologique homogène. Véga, c'est son nom, entrera en production dans quelques semaines. Et permettra aux institutions concernées de plonger de plain pied dans l'univers de Solvabilité 2. La logique communautaire qui sous-tend ce chantier devrait avoir, au moins, une vertu : celle de limiter les risques de dérapages pour les mutuelles de taille modeste généralement perdues dans les méandres de cette réglementation.

D'autres projets sont dans les tuyaux. Et visent la même cible : La protection du consommateur. La nouvelle mouture de la Directive

d'intermédiation en assurance ou DIA 2 participe de cette préoccupation ; tout comme Prip's et autre Mifid 2. Le calendrier de beaucoup de ces programmes s'est accéléré ces temps derniers, le législateur européen ayant certainement pour préoccupation de les inscrire dans le marbre. En clair, pour éviter que tout éventuel changement de majorité ne les ébranle. Peut-on imaginer une seule seconde que les investissements consentis dans la mise en place de cet environnement protecteur soient mis au rebut ? L'environnement économique saurait-il se passer d'un tel assainissement au vu des risques potentiels et réels de dérapages auxquels sont désormais confrontés les investisseurs ? Inimaginable après les crises récentes qui ont ébranlé et la zone euro et le monde entier. Cela dit, une nouvelle majorité pourrait tout aussi bien conserver les programmes en place en les fléchissant différemment. Dans un cas comme dans l'autre, une forte réglementation pourrait contribuer à l'assassinat de la normalisation. Car le ras-le-bol est là, sous nos yeux, palpable. Il est d'autant plus étouffant que banques et assurances ont d'autres projets, opérationnels, cette fois-ci. Des projets pour le moins existentiels que sont l'adoption du digital et des Big data, en vue de se distinguer sur un marché en surchauffe concurrentielle.

Pour ceux d'entre nous qui croiraient encore que l'Europe est loin de nous, ces différents impacts éventuels de la réglementation sur nos entreprises devraient leur donner matière à réflexion. Car la ligne que prendra la nouvelle poussée réglementaire aura, in fine, un impact sur nos entreprises et donc sur les consommateurs que nous sommes. Nous avons donc tout intérêt à voter, quel que soit notre choix, afin de dire la démocratie, en clair, la société européenne que nous voulons, la gouvernance/transparence financière que nous

appelons de nos vœux. De vous à moi, si notre choix est important, il ne bouleversera pas le

processus décisionnel de la technostructure à l'œuvre à Bruxelles.

EMMANUEL MAYEGA
Rédacteur en chef

DECRYPTAGE

Une exclusivité CAPA Hebdo

Coup d'accélérateur sur Solvabilité 2



Dans la foulée de l'adoption de la directive Omnibus 2 en mars dernier, les assureurs ont pu reprendre (pour ceux qui avaient décroché) les travaux inhérents à la prise en compte de Solvabilité 2 dans leurs processus. Beaucoup de porteurs de risques ont déjà finalisé leurs travaux inhérents au pilier I (modèle économique) et se recentrent sur le gros morceau, en l'occurrence l'Orsa, dans le cadre du deuxième pilier. Le troisième n'est pas en reste. L'occasion de procéder à un point partiel sur deux faits de chantier : d'un côté, le projet de Mutualia pour la mise en œuvre de son reporting réglementaire ; de l'autre, la Mutualité française qui adopte un outil intégré et communautaire : Véga. Décryptage de deux stratégies distinctes.

PAR EMMANUEL MAYEGA

Solvabilité 2 devrait bel et bien voir le jour en 2016. Contrairement à beaucoup qui commençaient à taxer ce programme de serpent de mer, l'Union Européenne a bel et bien acté son entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2016. Après le noyautage, place donc aux réalisations concrètes sur le terrain.

Chez Mutualia, le projet est bien avancé sachant que le groupe a mis sur pied un chantier de déploiement d'une solution de reporting réglementaire dans le cadre du pilier 3. Amorcé l'an dernier, ce chantier doit permettre au groupe Mutualia issu du rapprochement entre 7 mutuelles régionales et une mutuelle de prévoyance, de faire évoluer ses processus comptables et réglementaires en mettant en place un nouveau référentiel prudentiel basé sur le bilan économique et le calcul en Best Estimate des provisions techniques ainsi qu'une organisation inédite de l'arrêté des comptes à valider par les instances dirigeantes. Selon Carole Riaux, responsable du contrôle interne et pilote du projet au sein du groupe, la finalité de ce chantier est claire : « ... aboutir progressivement, jusqu'à l'entrée en vigueur de la directive, à une production fiabilisée et automatisée du bilan prudentiel et des nombreux états de reporting à destination de l'ACPR. » Dans cette optique, « les enjeux sont de taille : l'information financière devient plus dense et plus complexe avec des délais de production qui se réduisent sensiblement. L'ensemble des composantes du groupe doivent donc s'approprier le nouveau cadre réglementaire pour le pilotage de l'entreprise et s'organiser au mieux pour produire cette information », ajoute-t-elle.

La qualité de la donnée au cœur des préoccupations

Pour conduire un tel chantier complexe, le groupe s'est adjoint les compétences de la société Audisoft Oxéa. Son intervention tout au long de ce projet est organisée autour d'une vingtaine d'ateliers à thèmes. Des travaux ayant permis d'analyser les reportings cibles et de les comparer à ceux existant, de construire un dictionnaire de données Solvabilité II et d'en évaluer la qualité des données. Sur cette base, des plans d'actions opérationnels ont été établis en vue de mettre sur pied un dispositif harmonisé au sein du Groupe. Selon Carole Riaux, « l'intervention de l'équipe de consultants d'Audisoft Oxéa nous a permis de nous approprier de manière collégiale le nouveau cadre de reporting réglementaire et d'acquiescer une méthode pour renseigner les états quantitatifs (QRT). Un guide méthodologique a été rédigé à l'attention de l'ensemble des mutuelles, ce qui a facilité le travail pour mener l'exercice ACP du 6 septembre 2013 dans les temps. »

A l'instar des nombreux projets réglementaires qui jalonnent la profession, le chantier Solvabilité 2 est émaillé de difficultés auxquelles le groupe et son partenaire ont dû faire face grâce à un pilotage aguerri et une conduite du changement huilée. Dès le lancement du chantier, les spécificités métiers de chaque mutuelle ont été prises en compte. Les orientations de chaque groupe de travail ont permis d'élaborer un recueil de pratiques homogènes pour l'ensemble du réseau. Un des points critiques aura été l'analyse des données de reporting ; elle a révélé des insuffisances en matière de

qualité des données. Comment y répondre ? L'équipe de projet a élaboré des plans de corrections qualifiés et priorisés jusqu'à 2016. Sous l'impulsion des consultants d'Audisoft Oxéa, une politique de la qualité des données a été rédigée. Sa vocation, permettre d'établir les grands principes d'application pour définir la stratégie et les résultats attendus en matière de qualité des données dans le cadre de la mise en œuvre de la directive Solvabilité 2. « *Un outil simple développé sous Excel / VBA a été mis en place afin d'évaluer l'ensemble des données nécessaires pour le reporting Solvabilité II et d'identifier des plans de remédiations* », indique-t-on chez Audisoft Oxéa.

Ces différents travaux ont permis de poser les fondations d'une transparence accrue, cœur de ce projet réglementaire. Selon la responsable du contrôle interne et pilote de ce projet au sein de Mutualia, « *les travaux accomplis nous fournissent des bases solides pour préparer avec plus de sérénité l'exercice à venir sur 2014 et poursuivre de manière progressive la conformité avec la directive Solvabilité II. Le guide méthodologique mis en place par Audisoft Oxéa a été étendu récemment aux calculs du Pilier I. Nous avançons aujourd'hui en parallèle sur la mise en œuvre de la gouvernance autour de la qualité des données. La politique "Qualité des données" qui a été rédigée est un travail précieux pour la construction du socle documentaire du Pilier 2. Par ailleurs, les données du dictionnaire Solvabilité II sont en cours d'évaluation et les premiers plans de remédiation ont été mis en œuvre.* »

Véga ou l'approche communautaire à l'œuvre à la Mutualité française

A la différence du chantier Solvabilité 2 du groupe Mutualia, celui de la Mutualité française est conduit dans une logique communautaire. Cette tutelle propose à ses membres d'utiliser la solution mutualisée Véga. Disponible à partir du 8 juin 2014, cet outil sert de support aide au calcul et au reporting. Indépendamment de sa taille et de son activité, chaque membre de la Mutualité pourra accéder gratuitement à un espace Internet sécurisé et dédié.

Commercialisé par la société Milliman, Véga devrait aider les mutuelles à se conformer rapidement aux exigences quantitatives du pilier 1 et à celles relatives à l'exercice préparatoire à l'Orsa (Own Risk Solvency Assessment). Il prend également en compte les obligations du pilier 3 sur la transparence. En clair, les membres de la Mutualité française pourront ainsi avancer sur leurs calculs de fonds propres, réaliser une évaluation de leurs risques puis effectuer leur re-

porting au format Xbrl (Extensible Business Reporting Language). En fait, Véga est adossé à une approche sélectionnée par un panel représentatif des adhérents de cette tutelle réunis en groupes de travail en vue de standardiser le modèle mutualiste.

Véga, qui intègre les dernières spécifications techniques sur les besoins en fonds propres s'appuyant sur la directive Omnibus 2, devrait permettre aux utilisateurs de la Mutualité française de passer les tests à blanc de septembre prochain, dans les meilleures conditions.

Passer des tests à blanc de septembre 2014

Comment adapter Véga à la diversité des membres de la Mutualité française et à l'état d'avancement de chacun face à Solvabilité 2 ? La solution retenue a été de doter cette plateforme de différents niveaux de simplification. Le niveau de base s'adresse aux institutions de taille très modeste. Et leur permet de réaliser des calculs simples en partant des informations comptables. Au fur et à mesure de l'évolution du chantier, ce palier sera amené à disparaître. Quant au niveau intermédiaire, il propose des calculs plus complexes en partant de données comptables et des informations sur l'activité. Enfin, le niveau suprême destiné aux plus grands groupes leur permet d'instruire des données sur leurs engagements en direction des adhérents, notamment.

Enfin, Véga prend en compte la diversité fonctionnelle et technique de la mutualité. De ce point de vue, il couvre tous les types de contrats, au-delà de la santé et des frais de soins : incapacité, indemnités journalière, caution, retraite, protection juridique, assistance, etc. Implémentée dans une logique communautaire, cette solution devrait contribuer à la maîtrise des charges de ce programme qui coûte relativement cher aux porteurs de risques. Pour une meilleure prise en main de cette solution, plusieurs vagues de formation ont été programmées. Une centaine d'institutions auraient déjà adhéré à cette plate-forme.

Deux approches, celle de Mutualia et celle de la Mutualité française, un objectif unique : se conformer à la réglementation. Le temps est désormais compté.

2

STRATÉGIE & ACTUALITÉ

2.1 Stratégie

Boddy prend corps sur le terrain médical

Cette application de téléconseil médical lancée par l'éditeur Wopata propose à ses utilisateurs, dans un contexte de mobilité, de formuler des questions de santé en ligne auprès des médecins. Sa vocation : limiter les dérapages incontrôlés des sites Internet en matière de conseil en santé. Boddy vient de prendre pied sur le marché français. Il s'agit d'une application mobile lancée en avril dernier et disponible à partir des principaux environnements itinérants du marché : iOS, Android, Windows iPhone. Elle offre désormais aux consommateurs la possibilité de poser individuellement et anonymement des questions de santé à des médecins. La finalité recherchée est de contrer le manque de fiabilité de certaines sources d'information sur Internet, en faisant appel à des médecins.

Le modèle opératoire de Boddy est simple. Une fois inscrit à cet outil, l'utilisateur peut poser ses questions sur six thèmes : santé de la femme, sexualité, sommeil, nutrition, enfance et dermatologie. Si la première requête est gratuite, les autres sont facturées 5,99€. L'utilisateur est alerté par email ou notification push lorsqu'un médecin lui a répondu. Il découvre alors son nom et sa spécialité, ainsi qu'une réponse individuelle et détaillée.

Cette application propose également des conseils quotidiens et publics sur les six thématiques abordées. Un comité scientifique évalue les réponses et les conseils. Selon l'éditeur, « en aucun cas, il ne s'agit pour ces médecins de poser un diagnostic à partir des éléments fournis par les utilisateurs. Nous ne parlons donc pas de téléconsultation, mais véritablement de téléconseil médical. Les réponses peuvent venir en complément d'une consultation, si besoin, et servent d'accompagnement au grand public. »

Quid du modèle économique ? A l'heure où la tarification des actes de télémédecine s'apprête à faire l'objet d'expérimentations sur le terrain (article 33 de la Lfss), le fournisseur a opté pour une rémunération des médecins sur la base d'un taux horaire et non à la question. Ils

sont formés à l'utilisation de l'outil et ont à leur disposition une base de connaissances balayant les six thématiques proposées. Loin de relever de l'acte de télémédecine, cette initiative permet d'explorer de nouvelles pratiques qui peuvent, dans certains cas, contribuer à limiter les mauvais conseils sur le Net. Pour autant, rien ne saurait remplacer le colloque originel patient/médecin qui a toujours su montrer ses vertus.



2.2 Accords de partenariats

Assurance-crédit : BNP Paribas et Euler Hermes s'allient

Les deux acteurs viennent d'annoncer la signature d'un accord national pour la distribution de solutions d'assurance-crédit. Objectif : contribuer à sécuriser les transactions commerciales des entreprises en France et à l'international.

Au terme de cet accord de partenariat, le spécialiste mondial de l'assurance-crédit va proposer, aux 32 000 clients entreprises de BNP Paribas en France, des solutions en assurance-crédit adaptées à leurs besoins de couverture de leurs risques clients. Ce qui permettra de sécuriser leurs transactions commerciales et protéger leur trésorerie en cas d'impayés.

Cette opération de synergie s'inscrit dans le cadre du plan « BNP Paribas Entrepreneurs 2016 » dans lequel le groupe s'engage à mettre à la disposition de ses clients entreprises une enveloppe minimale de 10 Mds d'€ de crédits en 2014, dont 4 Mds dédiés aux solutions de trésorerie.

Selon Denis Laplane, directeur de la Clientèle Entreprises et membre du Comité Exécutif de la Banque de Détail en France de BNP Paribas, « l'assurance-crédit complète notre gamme actuelle de solutions de financement du poste clients. Ce partenariat nous permettra d'offrir davantage de sécurité à nos clients pour leur courant d'affaires existant et plus de visibilité sur leurs cibles et zones de prospection, notamment à l'international ». Et Nicolas Delzant, Président du directoire d'Euler Hermes France, de souligner : « Ce partenariat, représente une étape importante de notre stratégie de déve-

loppement et d'accompagnement des entreprises. Avec 62 300 défaillances prévues en 2014 en France, un niveau toujours à un plus haut historique depuis 2009, il est essentiel que les entreprises préservent leur développement et leur trésorerie des aléas liés au risque d'impayés. Notre expérience du risque clients et nos informations, portant sur plus de 40 millions d'entreprises dans le monde, aident à une croissance sécurisée du chiffre d'affaires en France et à l'international ». Selon les deux acteurs, « actuellement, le niveau de marge représente la principale difficulté rencontrée par 88 % des entreprises françaises ; l'optimisation du Besoin en fonds de roulement et la préservation de la trésorerie sont des enjeux d'autant plus stratégiques pour pérenniser leur activité. » Le partenariat entre les deux acteurs intervient dans ce contexte et vise à accompagner les entreprises au plus près de leurs problématiques commerciales et financières, en leur proposant des solutions d'assurance-crédit, en France et à l'international.

3.2 Communication

LMDE : accompagner les étudiants dans le système de soins

La Mutuelle des étudiants a lancé officiellement mardi dernier son nouveau programme d'accompagnement de sa cible dans le système de soins, dénommé 100 % autonome. Un véritable outil de soutien aux étudiants dans un système de soins de plus en plus complexe.

Créé par les étudiants, le programme 100 % autonome capitalise sur une enquête conduite en 2013 auprès de 66 étudiants volontaires découvrant le système de soins. Ces entretiens ont mis en lumière « les obstacles à la gestion autonome de leur santé, mais également leurs attentes pour y parvenir. Le principal obstacle auquel ils se sont heurtés est leur mauvaise compréhension du fonctionnement du système de soins, devenu de plus en plus complexe au fil des années : secteur 1 et 2, franchises, parcours de soins coordonné, etc.) », explique la LMDE. Pour les aider à mieux cerner cet environnement complexe de la santé, la mutuelle a lancé le programme 100 % autonome. Il s'agit d'un ensemble d'outils aptes à répondre aux souhaits émis par les étudiants. En partant des constats et des besoins exprimés par cette cible, la LMDE a entièrement repensé la manière de suivre ses démarches de santé dans cette période de tran-

sition et d'apprentissage que représentent les études supérieures.

Le programme 100 % autonome constitue un véritable outil d'éducation à la santé composé d'un ensemble de fonctionnalités à travers lesquelles les étudiants pourront désormais mieux comprendre le fonctionnement du système de soins et donc d'acquérir leur autonomie. Outre une nouvelle page d'accueil de son site Web, cette institution propose un carnet de santé en ligne, un guide pratique d'accompagnement dans des démarches de santé sont désormais mis à leur disposition.

3.3 Service client-fidélisation

MAAF va accorder une réduction de 200€ à certains automobilistes

En décidant de doubler le Pur Bonus Auto, la filiale de la Sgam Covéa veut encourager les automobilistes à acheter des véhicules moins polluants. Cette décision est prise pour fêter le 10ème anniversaire du Prix Auto Environnement.

Dans le cadre de la dixième mouture du Prix Auto Environnement, l'assureur annoncera le doublement du Pur Bonus Auto pour les véhicules primés en 2014 et lors des éditions précédentes. En fait, chaque automobiliste qui deviendra propriétaire d'un véhicule récompensé pourra ainsi bénéficier d'une réduction de 200 euros sur sa 1ère cotisation d'assurance automobile. Ce prix est décerné par un jury de journalistes professionnels. Et distingue les véhicules et les innovations technologiques considérées par les médias comme étant les plus représentatifs des efforts réalisés par les constructeurs automobiles et les équipementiers pour préserver l'environnement. Il permet de saluer et de promouvoir les modèles de véhicules parmi les plus vertueux en matière d'empreinte écologique.

Les distinctions sont décernées à des véhicules commercialisés en 2014 dans plusieurs catégories selon des critères qui tiennent compte des émissions de polluants (CO2, oxydes d'azote, hydrocarbures et particules), de la consommation énergétique ainsi que du prix du modèle. Un Prix des Technologies d'Avenir complète la

dotation et récompense une technologie, un projet de recherche ou un prototype précurseur et innovant. La majorité des plus grands constructeurs participent à l'édition 2014. Ses résultats seront annoncés le 3 juin, jour de la remise des prix. En 2013, la Nissan Leaf 2.0 avait obtenu le Grand Prix. Selon Yannick Picard, président du jury et directeur du département Développement durable chez MAAF Assurances, « cette 10ème édition traduit l'engagement toujours très présent de MAAF de favoriser l'acquisition de véhicules plus vertueux au regard des enjeux environnementaux actuels. Il s'agit donc d'accompagner nos sociétaires automobilistes en les encourageant avec des solutions concrètes qui, au final, permettent de moins polluer, de moins consommer d'énergies et de moins dépenser ». Enfin, le doublement du Pur Bonus auto est valable jusqu'au 31 octobre 2014.

4

SYSTEMES D'INFORMATION

4.1 Internet / Multimédia

Allianz France : un tarif auto en moins d'une minute ?

L'assureur français vient de dévoiler Tarif Express Auto, une solution itinérante de tarification. Sa spécificité, permettre à un internaute d'obtenir un tarif auto en moins d'une minute.

Digital, quand tu nous tiens ! Désormais, Allianz France décline progressivement le numérique à tous les contextes. Face à la concurrence qui sévit sur le marché du dommage au particulier et notamment dans la branche auto, l'assureur vient de dévoiler Tarif Auto Express. Selon le communiqué de presse publié par le groupe, cette application devrait permettre aux internautes d'obtenir un tarif en ligne, en moins d'une minute, à partir d'une tablette ou d'un Smartphone. « Le Tarif Express Auto est une solution innovante pour accompagner les clients d'Allianz France et les prospects dans leurs nouveaux modes de consommation. Grâce à une ergonomie optimisée pour les Smartphones et tablettes, les internautes accèdent en moins d'une minute à un tarif auto en ligne », explique-t-on du côté d'Allianz France. Lancé pour faciliter et raccourcir le parcours client, cet applicatif rend son verdict à partir de cinq questions de base : le numéro de plaque d'immatriculation ou les critères du véhicule ; l'année de naissance ; l'âge d'obtention du permis de conduire ; le coefficient de bonus/malus ; code postal du lieu de garage. Après cette étape minimaliste, l'internaute accède, « en moins d'une minute » aux trois formules de tarifs de l'assurance au Tiers à La Tous Risques avec de nombreuses options pour répondre aux besoins spécifiques des internautes. Ce dernier détermine ensuite le mode

de relation qui lui correspond le mieux pour finaliser sa souscription : recevoir le tarif par mail, être appelé par un conseiller en ligne, souscrire soit en agence avec un agent général ou en ligne. Selon Delphine Asseraf, directrice Digital d'Allianz France, « Tarif Auto Express est une offre unique adaptée à l'usage accru des mobiles et tablettes et au besoin d'instantanéité. Avec le Tarif Auto Express, obtenir un tarif auto n'a jamais été aussi simple. Cette nouvelle solution illustre notre volonté d'accompagner nos clients et prospects dans leurs nouvelles habitudes de consommation et de répondre à leurs besoins spécifiques ». Accessible sur le site allianz.fr et ceux des partenaires du groupe, cette application vient illustrer la volonté du groupe à généraliser le digital à tous ses processus. Derrière cette innovation, se confie un ensemble d'interconnexions logicielles et réseaux permettant d'alléger le processus de tarification. La possibilité offerte au prospect de souscrire à partir du canal de son choix souligne également le cap mis sur l'approche omnicanale. Emmanuel Mayega

Forrester : la tablette devancera bientôt le Smartphone

Les prévisions de ce cabinet en matière d'activités numériques bancaires sur la période 2014 - 2018 indiquent que les usages sur tablettes en Europe occidentale devraient exploser dans les cinq prochaines années ; ses utilisateurs devraient dépasser ceux du mobile dès 2016. Sauf en France.

Les avancées du Smartphone ne souffrent d'aucun doute. Pourtant, dans les deux années à venir, ce support d'interaction avec le client devrait être supplanté par la tablette en matière d'usages bancaires. C'est, en tout cas, ce que prévoit Forrester. Cela dit, « en moyenne, l'utilisation du mobile pour les activités bancaires va croître rapidement - de 42 millions en 2013 à 99 millions en 2018 [alors que celle sur tablette] va croître deux fois plus rapidement, passant de 19 millions en 2013 à 115 millions en 2018 ». Comment l'expliquer ? Parmi les arguments principaux mis en avant pour expliquer l'explosion de l'utilisation de la tablette pour les services bancaires, figure la possession grandissante de tablettes, une plus grande disponibilité d'applications bancaires sur ce support mais aussi une peur moindre de la part de leurs utilisateurs par rapport à ceux du mobile.

Selon, Stephen Walker, analyste chez Forrester, « on note que lorsque les consommateurs commencent à utiliser leur Smartphone et leur tablette pour leurs activités bancaires, certains ne consultent plus du tout leur ordinateur de bureau ou portable. C'est pourquoi si nous nous attendons à ce que le nombre d'utilisateurs de services bancaires en ligne d'Europe occidentale croisse faiblement ces cinq prochaines années pour atteindre 163 millions, cela masquera une forte tendance d'un basculement de l'utilisation de l'ordinateur vers la tablette pour l'accès aux sites web des banques ».

Plus généralement, ce nouveau rapport couvre l'adoption du digital banking dans sept pays européens : la France, l'Allemagne, les Pays-

Bas, l'Espagne, la Suède et le Royaume-Uni. Parmi les enseignements relatifs à la France, elle apparaît comme le seul pays étudié où l'usage de la tablette pour les activités bancaires ne devrait pas dépasser celui du mobile dès 2016. La raison en est un taux d'adoption pour les tablettes relativement plus faible que les autres pays européens du rapport, juste avant l'Italie, avec le plus fort taux d'utilisateurs de services bancaires sur mobile après la Suède et les Pays-Bas.

Forrester estime que le nombre de possesseurs de tablettes utilisant les services bancaires associés devrait doubler de 35 % en 2013 à 68 % en 2018. Avec 89 %, la Suède sera le pays ayant la plus forte adoption et l'Italie la plus faible avec 54 %.

A noter que les banques importantes sur le marché européen (BNP Paribas et Société Générale pour la France, Postbank et Sparkassen pour l'Allemagne et Swedbank pour la Suède) ont depuis deux ou trois ans déjà des applications optimisées pour tablettes. Beaucoup d'autres établissements devraient entrer dans cette dynamique, faisant ainsi des Smartphone et des tablettes, des outils de plus en plus utilisés pour l'accès au service bancaire. Pour autant, le poste fixe sera toujours considéré comme plus sécurisant.

4.2 Réseaux et télécoms

Télé médecine : Neuf régions sélectionnées pour les expérimentations

Dans le cadre de la Loi de financement de la sécurité sociale (LFSS) de 2014, neuf régions ont été retenues pour participer aux expérimentations de télé médecine a indiqué le ministère des Affaires sociales et de la Santé qui est venu confirmer une annonce faite par Marisol Touraine, ministre de tutelle lors de l'ouverture des Salons de la Santé et de l'Autonomie (SSA).

L'Alsace, la Basse-Normandie, la Bourgogne, le Centre (absent dans les projets sur les Territoires de santé numérique (TSN), la Haute-Normandie, le Languedoc-Roussillon, la Martinique, les Pays-de-la-Loire et de la Picardie.

Selon les indications de la ministre de tutelle, ces expérimentations seraient lancées au courant de cette année dans des structures sociales et médico-sociales, elles devraient, dans un premier temps, profiter avant tout aux personnes âgées».

Si 18 régions ont été retenues, 23 avaient postulé, présentant au total plus d'une centaine de projets, dont 95 étaient dans le périmètre de l'instruction visant certains actes de télé médecine.

Quid du périmètre des projets retenus ? Ils relèvent en majorité du domaine de la télé consul-

tation et de la télé-expertise, en dermatologie, psychiatrie et gériatrie. Les 9 régions sélectionnées l'ont été sur la base de trois critères : la maturité de la gouvernance régionale, les caractéristiques des territoires (démographie médicale, enjeux sanitaires, infrastructures, etc.) et celles des projets (spécialités, volumétrie, acteurs concernés).

Enfin, ces expérimentations devront durer quatre ans, sous la vigilance des ARS, dans un cadre défini par arrêté des ministres en charge de la santé et de la sécurité sociale. Elles seront ensuite évaluées par la Haute autorité de santé (HAS). Bilan prévu le 30 septembre 2016.

5 CONJONCTURE ÉCONOMIQUE ET SOCIALE

5.1 Synthèse des marchés européens

Marché automobile français : près de 6 % d'augmentation en mai 2014



Par rapport à avril 2013, le marché de l'automobile français (VP) a enregistré une embellie 5,8 % comparé au même mois de l'année en cours. En données brutes cette augmentation est de 3,7 % depuis le début de l'année.

Le mois dernier, le marché français de voitures particulières (VP) a totalisé 166 968 immatriculations, soit une activité de vente de voitures neuves en hausse de 5,8 % en données brutes et de 5,8 % à nombre de jours ouvrables comparable à avril 2013 (21 jours en avril 2014 et 21 jours en avril 2013). La part diesel représente 65,6 % du marché (69,5 % au mois d'avril 2013). Avec 33 454 immatriculations au mois d'avril 2014, le marché des véhicules utilitaires légers neufs (moins de 5,1 tonnes) est en hausse de 2,2 % en données brutes et de 2,2 % à nombre de jours ouvrables comparable par rapport à avril 2013. 200 422 véhicules légers neufs (voitures particulières et véhicules utilitaires légers de moins de 5,1 tonnes) ont été immatriculés en avril 2014, soit une hausse de 5,2 % en données brutes et de 5,2 % à nombre de jours ouvrables comparable par rapport à avril 2013. A contrario, le marché français du véhicule industriel de plus de 5 tonnes est en baisse de 15,2 % par rapport à avril 2013. Il a totalisé 3 128 immatriculations au mois d'avril. Sur les quatre premiers mois de l'année, avec 613 577 immatriculations, le marché français des voitures particulières neuves est en hausse de 3,7 % en données brutes et de 3,7 % à nombre de jours

ouvrables comparable par rapport à la même période de 2013 (84 jours de janvier à avril 2014 et 84 jours de janvier à avril 2013). La part du diesel représente 65,2 % du marché (69,4 % de janvier à avril 2013). Quant au marché des véhicules utilitaires légers neufs (moins de 5,1 tonnes), il totalise 124 472 immatriculations de janvier à avril 2014, en baisse de 0,6 % en données brutes et de 0,6 % à nombre de jours ouvrables comparable par rapport à la même période de 2013. 738 049 véhicules légers neufs (voitures particulières et véhicules utilitaires légers de moins de 5,1 tonnes) ont été immatriculés au cours des quatre premiers mois de 2014, soit une hausse de 3,0 % en données brutes et de 3,0 % à nombre de jours ouvrables comparable par rapport à la même période de 2013. Enfin, 13 797 immatriculations de véhicules industriels de plus de 5 tonnes ont été enregistrées durant la même période, soit une hausse de 0,5 % par rapport à avril 2013.

5.2 Actualité sociale

Contrat de génération : La CSCA signe un accord avec la CGC et la CFDT

La Chambre syndicale des courtiers d'assurances signe un accord avec la CGC et la CFDT sur le contrat de génération dans la branche du courtage d'assurances.

Le texte paraphé sur le contrat de génération entre les trois organismes et portant sur la branche du courtage d'assurances et/ou de réassurances a été étendu par le ministère du travail (Arrêté du 27 mars 2014 - JO du 2 avril 2014). Parmi ses effets, la simplification de l'accès au mécanisme du contrat de génération aux entreprises comptant entre 50 et 299 salariés. Ses objectifs : améliorer l'accès des jeunes à un emploi en CDI, maintenir l'emploi des salariés âgés et permettre la transmission des savoirs et des compétences.

Une étude préalable a été réalisée afin que cet accord réponde à la réalité de la branche professionnelle. Elle a porté notamment sur différents sujets : effectifs globaux des sociétés de courtage d'assurances et/ou de réassurances ; pyramide des âges ; caractéristiques des jeunes et des seniors dans la branche sur les trois dernières années disponibles.

Étalé sur une période de trois ans, cet accord se décline en différentes mesures : un objectif d'embauche dans la branche de 300 jeunes en contrat à durée indéterminée (CDI) entre le 1er janvier 2013 et le 31 décembre 2015 ; des informations à destination des jeunes sur les mé-

canismes d'accès au logement ; l'amélioration des stages en entreprises ; l'encouragement de la formation en alternance ; la mise en place d'un parcours d'accueil avec la désignation d'un salarié référent ; un objectif de maintien dans l'emploi de 300 salariés seniors entre le 1er janvier 2013 et le 31 décembre 2015 ; l'encouragement de la formation des salariés seniors ; le développement de la reconnaissance des qualifications des salariés seniors et de binômes d'échanges de compétences entre salariés.



5.3 Épargne / Retraite / Prévoyance

Immobilier : Les acquéreurs ont augmenté de 20 % leur capacité d'emprunt

C'est, en tout cas, la conclusion du Baromètre ACE Crédit Immobilier du mois de mai 2014. Cette capacité d'emprunt s'explique, selon l'étude de ce courtier, par la baisse des taux observée depuis cinq ans.

Amorcée en 2009, la poussée baissière des taux de crédit a pour corollaire une augmentation de la capacité d'emprunt des acquéreurs. Cette conclusion ressort comme le principal enseignement du baromètre ACE Crédit Immobilier de mai 2014. Selon Joël Boumendil, fondateur et PDG du groupe ACE, « avec la très forte baisse des taux, les acquéreurs ont augmenté de 20 % leur capacité d'emprunt depuis 2009. Il est aujourd'hui beaucoup plus intéressant d'acheter que de louer ! ». Pour le PDG de ACE Crédit Immobilier, « les banques ont de nouveau baissé leurs taux de quelques dixièmes ces dernières semaines. Deux raisons expliquent cela. Tout d'abord, elles ont besoin de conquérir de nouveaux clients et elles s'appuient sur le crédit immobilier pour en capter de nouveaux. L'autre raison vient de la Banque Centrale Européenne, qui a maintenu son taux directeur à un niveau très bas ». Corollaire de cette réalité, « devenir propriétaire est désormais beaucoup plus intéressant que de rester locataire ! En effet, le coût d'un crédit immobilier contracté aujourd'hui est très attractif. Par exemple, un crédit de 300 000 Euros, remboursable sur 20 ans, au taux moyen de 3%, coûtera en tout 99 310 Euros. Ce même prêt contracté en 2009, où le taux moyen était de 4.6 %, aurait coûté 159 403 Euros », ajoute Joël Boumendil. Par ail-

leurs, cette baisse des taux a d'autres conséquences qui dépassent le renforcement du pouvoir d'achat immobilier des consommateurs. Selon le courtier, ce dévissage a une autre vertu relative à l'amortissement du capital : « Le coût du crédit étant peu élevé, le capital est remboursé beaucoup plus vite. Concrètement, si un propriétaire a une capacité de remboursement de 1 000 Euros par mois, aujourd'hui, toujours pour un crédit sur 20 ans au taux de 3%, la première mensualité permettra de rembourser 549 Euros de capital et seulement 451 Euros d'intérêt (le capital emprunté est de 180 311 €). En 2009, sur 1 000 Euros, la part de capital était de 399 Euros et la part d'intérêt était de 601 Euros (le capital emprunté était de 156 725 €). » Méthodologie : Les chiffres de ce baromètre sont issus de l'analyse des données collectées au sein du réseau ACE Crédit, qui rassemble 50 agences dans toute la France.



6

NOMINATIONS

6.1 Nominations

GROUPE SPB : Jean-Christophe Boisseau nommé DRH

Le spécialiste de l'affinitaire vient d'accueillir Jean-Christophe Boisseau comme DRH et membre du Comité exécutif.

SPB annonce la nomination de Jean-Christophe BOISSEAU en tant que directeur des ressources humaines et membre du Comité Exécutif du groupe SPB. Basé à Paris et au Havre, Jean-Christophe Boisseau assurera la définition et la mise en place de la politique des Ressources Humaines pour l'ensemble des entités du groupe SPB. Sa mission sera de soutenir la croissance de l'entreprise grâce au déploiement de pratiques RH à la fois globales et locales pour favoriser le développement des activités de SPB en France et en Europe. Il est rattaché à Jean-Marie Guian, président du directoire du groupe SPB.

Jean-Christophe Boisseau bénéficie d'une solide expérience de la gestion des ressources humaines dans des environnements internationaux, notamment dans le secteur de l'assurance et des activités de services. Il démarre sa carrière professionnelle chez Xerox en 1989 en tant que responsable commercial grands comptes, puis rejoint la filiale service en 1993 comme directeur des études et projets et est promu directeur des Ressources Humaines et des ser-

vices Juridique en 1997. En 2000, il rejoint l'assureur Alico (Groupe AIG) en qualité de directeur des Ressources Humaines France et Europe occidentale. Après le rachat d'Alico par Metlife, Jean-Christophe Boisseau est nommé secrétaire général en charge des Ressources Humaines pour la France et le Maroc. Jean-Christophe Boisseau a suivi une préparation à l'Ecole Nationale d'Administration au sein de l'Institut d'Etudes Politiques de Paris et est diplômé de l'Institut d'Etudes Politiques d'Aix-en-Provence.

« La nomination de Jean-Christophe Boisseau marque la volonté de SPB d'insuffler une nouvelle dynamique au management du capital humain, élément clé de la croissance et de la performance du groupe en France et en Europe. » explique Jean-Marie Guian, président du Directoire du groupe SPB.

Nominations au sein de MSH INTERNATIONAL

Philippe de Dreuzy, 53 ans, est nommé Président Directeur Général de MSH INTERNATIONAL (Canada) tandis que Laurent Charret rejoint cette société en tant que Directeur Distribution et Partenariats.

Agé de 53 ans, Philippe de Dreuzy, dispose d'une expérience de 25 ans à l'international en planification stratégique, développement d'affaires et marketing global, notamment chez Marsh & McLennan Agency, Philippe de Dreuzy est devenu expert en mobilité internationale, gestion des risques et en fusions et acquisitions. De multiples expatriations l'ont amené à travailler successivement sur plusieurs continents (Paris, Madrid, New-York, Sao Paulo et Washington DC). Enfin, Philippe de Dreuzy est diplômé d'un MBA en Stratégies internationales, Opérations globales Marketing international et Finance de l'Université de Georgetown à Washington DC. Il parle couramment trois langues : anglais, espagnol et brésilien.

Quant à Laurent Charret, il est âgé de 43 ans. Après une expérience de près de 20 ans en pilo-

tage d'activité commerciale dans le secteur du courtage d'assurance et en développement de stratégies de partenariats, notamment pour le groupe April pendant 13 ans, Laurent Charret est en charge de développer et d'animer le réseau de courtage de MSH INTERNATIONAL et de nouer de nouveaux partenariats pour la distribution de ses solutions d'assurance santé internationale. Entre 1999 et 2011, il était chez April Group comme Délégué Régional-Responsable du marché collectif et individuel d'April Assurances puis Directeur du Développement et du Réseau Commercial d'April International.

Verspieren : Thomas Ducorps nommé directeur de Marché à la direction Epargne Retraite

Agé de 34 ans, il est chargé du suivi et du développement de la fonction commerciale de l'épargne collective et la retraite.

Rattaché au directeur Epargne Retraite, Didier Clareboudt, Thomas Ducorps prend en charge le suivi et le développement de la fonction commerciale sur l'ensemble de l'offre produit (re-

traite et épargne collective) et prestations de services (bilans retraite, journée de formation retraite et préretraite).

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^{er} 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 Invest

16 place Vendôme- 75001 Paris
Tél : 01.73.77.56.04

E-mail : capa@capaweb.com - www.capaweb.com

Directeur de la publication:
Kamil TADJADIT

Rédacteur en chef:
Emmanuel MAYEGA - emayega@capaweb.com

Secrétariat de rédaction:
Bruno Fontela - bfontela@capaweb.com

Contacts commerciaux :
Aurélia Deslandes
adeslandes@capaweb.com - 01.73.77.56.04



S'abonner au CAPA Hebdo

Un an (45 numéros) - 269,10 € TTC

Retourner ce document à CAPA Conseil :

16 place Vendôme- 75001 Paris
ou par e-mail : capa@capaweb.com

- Règlement par chèque bancaire ci-joint à l'ordre de CAPA Invest
- Virement bancaire : BNP PARIBAS
IBAN : FR76 3000 4014 7500 0100 7677 755
- A réception de facture

Nom :Prénom :

Fonction :

Société :

Secteur d'activité :

Email :

Tél :Fax :

Adresse :

.....

Code Postal Ville

Date..... Signature