DIRECTION DE LA COMMUNICATION GROUPE

REVUE DE PRESSE HEBDOMADAIRE

Semaine du 08 au 12 avril 2019

LE GROUPE Groupama

ASSUREURS CRÉATEURS DE CONFIANCE

REVUE DE PRESSE HEBDOMADAIRE

SEMAINE DU 08 AVRIL AU 12 AVRIL 2019

Sommaire de la partie Groupe

- **L'Argus de l'assurance** : Classement Prévoyance 2019 – L'individuelle reprend des couleurs
  Page 1
- **Mindfintech** : Assurance : quelle performance pour les applications mobiles au deuxième semestre 2018 ?
  Page 5
- **LeMonde.fr** : Mobistreet invente la flotte de trottinettes
  Page 7
- **La Tribune de l'assurance** : Groupama PJ lance une solution d'aide à la résolution de litiges du quotidien
  Page 8
- **Option Finance** : Groupama PJ lance une solution d'aide à la résolution de litiges du quotidien
  Page 9
- **Funds Magazine** : Interview de Philippe Setbon, Directeur général, Groupama Asset Management
  Page 10
- **ImmoWeek** : Philippe Chiambaretta veut « réenchanter les Champs-Elysées »
  Page 13
- **La Tribune** : Valérie Therond, Orange : « *Le déploiement de la fibre est l'un des plus gros chantier industriel français* »
  Page 16
- **AFP** : Cyclisme : Sarreau remporte la Route Adélie au sprint
  Page 18
- **France 3 Bretagne** : Le 19/20 du 05.04.2019
  Page 19
- **Ouest-France** : Groupama-FDJ de la tête et des épaules
  Page 21

Sommaire de la partie Groupe

- **Décideurs Magazine** : Marc Madiot : « *C'est la performance qui fait de vous un leader* »
  Page 22
- **Corse-Matin** : Assurance – Groupama partenaire du Vélotour Marseille 2019
  Page 23

Sommaire de la partie Entreprises

- **AFP** : Privatisations, épargne, seuils sociaux : principales mesures du projet de loi Pacte
  Page 24
- **AFP** : Rapprochement Banque Postale/CNP Assurances : les discussions avancent « au rythme prévu »
  Page 26
- **AFP** : Catastrophes naturelles : le Sénat lance une consultation en ligne
  Page 27
- **AFP** : Cdiscount se lance sur le marché de la complémentaire santé avec Matmut
  Page 28
- **Le Figaro** : Le prix des complémentaires santé va augmenter
  Page 29
- **Les Echos** : Wilov veut accélérer dans l'assurance automobile à la journée
  Page 30
- **Le Monde** : La location longue durée à l'assaut des particuliers
  Page 31
- **La Tribune** : Téléconsultation : dans l'ombre de Doctolib, la startup Qare lève 20 millions d'euros
  Page 33
- **Le Figaro** : Société générale se restructure pour redresser sa rentabilité
  Page 34
- **AFP** : Secteur financier : l'analyse des risques climatiques progresse
  Page 36
- **Le Monde** : Les banques françaises n'ont pas pris la mesure du changement climatique
  Page 37
- **Les Echos** : Les Français privilégient massivement l'épargne sans risque
  Page 39

CLASSEMENT PRÉVOYANCE 2019

L'individuelle reprend des couleurs

La croissance du marché de la prévoyance est restée soutenue en 2018 mais, en comparaison des années précédentes, l'activité en individuelle affiche une progression inédite.

Une bonne dynamique se poursuit pour le marché de la prévoyance. Selon les données de notre classement annuel exclusif, sa croissance dépasse pour la deuxième année les 4 %, après plusieurs exercices atones. Mais contrairement à l'année dernière, c'est le segment des contrats individuels qui *booste* le secteur : après plusieurs années de croissance entre 1 % et 3 %, il affiche une progression inédite de 5,5 % en 2018, sur la base de notre classement.

« *La prévoyance individuelle permet à nouveau de dégager des marges et de s'inscrire dans des stratégies de multiéquipement (sur des portefeuilles santé ou IARD). Ce segment devient donc d'autant plus stratégique qu'un assuré qui a plusieurs contrats auprès du même assureur résiliera moins que celui n'en ayant qu'un seul* », note Caroline Albanet, présidente du cabinet R & B Partners. Cible particulièrement visée : les travailleurs non-salariés (TNS). Le marché n'est pas saturé en prévoyance, notion encore peu connue des indépendants alors même qu'elle constitue une couverture essentielle en cas de perte de revenus.

Efficace et simple

Pour ce public ayant peu de temps à consacrer à sa protection sociale, la simplicité est l'un des principaux facteurs de succès. « *Nous cherchons*

La croissance du marché de la prévoyance dépasse pour la deuxième année les 4 %.

DRIMMPA / GETTY IMAGES / ISTOCKPHOTO

continuellement à simplifier nos démarches de souscription : dans 70 % des cas, un TNS devra répondre à cinq questions ou moins pour conclure un contrat », illustre Nathalie Aubonnet, directrice dépendance et prévoyance individuelle au sein d'Axa France. La compagnie est une nouvelle fois en tête du classement cette année... avant que Malakoff Médéric Humanis puisse contester ce *leadership*. Le groupe paritaire créé au 1er janvier 2019, qui n'a pas souhaité communiquer des comptes distincts pour l'année 2018, représente *pro forma* environ 2,1 Md€ de cotisations en affaires directes.

Axa France s'est aussi positionné sur les nouvelles formes d'entrepreneuriat avec des offres spécifiques dont le maître mot, là aussi, est le multiéquipement. La compagnie a ainsi lancé en 2018 un produit groupé pour les micro-entrepreneurs combinant santé, prévoyance, RC Pro et banque. « *Nous poussons notamment notre programme d'accompagnement à destination de nos agents généraux Promium pour favoriser le multiéquipement des TNS* », note-t-on chez Axa France.

La croissance des GAV

Parmi les différents risques, la garantie des accidents de la vie (GAV) poursuit sa croissance soutenue, avec une hausse annuelle supérieure à 7% depuis 2014 – un produit typiquement diffusable en multiéquipement, par exemple avec un contrat auto ou MRH – alors que la dépendance est à la peine (3,7%, contre 5,5% pour l'individuelle en général). « *Le marché de la dépendance va nécessairement finir par se développer, car le besoin est indéniable* », note Nathalie Aubonnet, ajoutant : « *Le marché n'attendra pas que la politique s'empare réellement du sujet. Aujourd'hui, le problème des pouvoirs publics est bien plus un manque de moyens que de volonté d'agir...* »

A contrario des progressions plutôt limitées mais régulières de l'individuel, la prévoyance collective s'avère plus volatile (5,6 % en 2017, 0,2 % en 2016, 4,3 % en 2015...). Ce marché affiche encore une croissance de 3,9 % cette année, mais suscite moins d'intérêt qu'auparavant. « *Les marges de manœuvre en prévoyance se situent dans l'individuelle : la croissance sur la collective n'existe encore que dans le* middle market *(TPE/PME) mais la priorité est pour l'heure à la rentabilité* », estime Philippe Trémoureux, directeur général du cabinet R&B Partners.

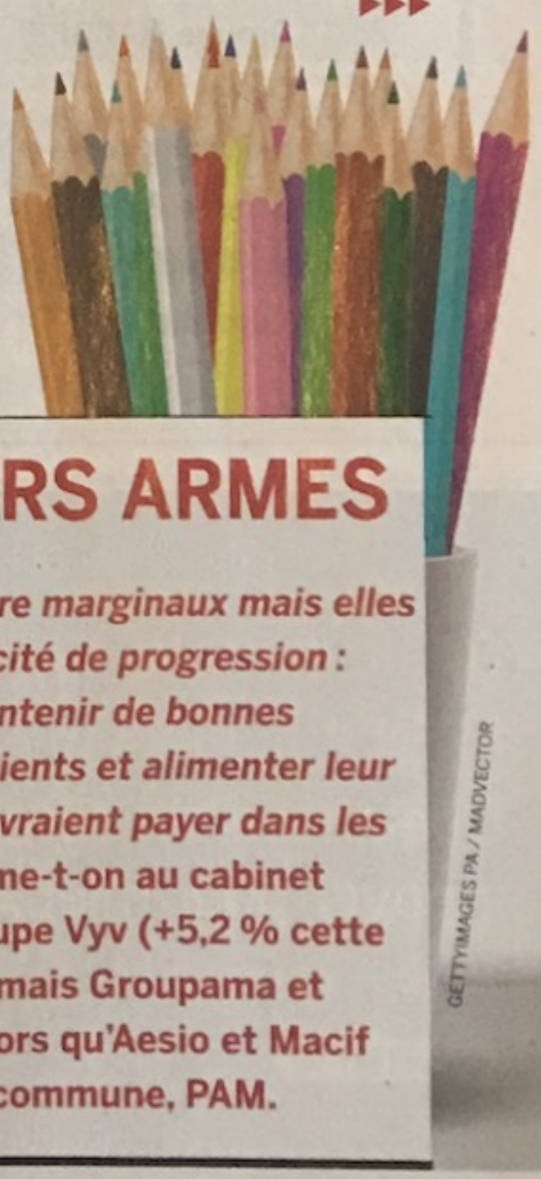
> **« La très grande majorité des acteurs pousse les feux sur le marché des professionnels : il est loin d'être saturé alors que le besoin et les marges existent. »**
>
> CAROLINE ALBANET ET PHILIPPE TRÉMOUREUX
> ASSOCIÉS CHEZ R&B PARTNERS

Illustration de ces difficultés : sur les sept acteurs de notre classement affichant une croissance 2018 inférieure à 2 %, on compte... six paritaires, l'exception étant CNP Assurances ! Les institutions de prévoyance professionnelles tirent leur épingle du jeu (BTP Prévoyance et IRP auto au-delà de 8 % de croissance). Derrière, l'atonie sur la collective se justifie de plusieurs manières. Uniprévoyance souligne avoir perdu un grand compte pour expliquer la plus forte baisse de notre classement (-10,1 %). Toutefois, 2019 devrait être « *une belle année commerciale qui devrait relancer la croissance* ». Agrica et Klesia se montrent également plutôt optimistes, le premier avec la montée en puissance de son « *offre agricole* » commune avec Crédit agricole Assurances et Groupama, le second grâce à sa corecommandation (avec Apicil) en prévoyance lourde sur la branche du travail temporaire.

Des incertitudes...

Ceci étant, le contexte n'est pas des plus évidents. « *Si la fin des clauses de désignation n'a eu qu'un faible impact sur la suprématie des institutions de prévoyance en collective, il subsiste encore d'importants déséquilibres techniques et l'heure est au redressement plus qu'au développement* », soulignent Caroline Albanet et Philippe Trémoureux. Ce maître mot du redressement se traduit par la résiliation de contrats chroniquement déficitaires et / ou de forts rattrapages tarifaires, occasionnant certaines tensions lors des négociations avec les branches professionnelles. Et la hausse continue des arrêts de travail, le possible report de l'âge de la retraite ainsi que le contexte durable de taux bas sont autant de raisons incitant à la prudence...

● GWENDAL PERRIN



GETTYIMAGES PR. / MADVECTOR

LES MUTUELLES AFFÛTENT LEURS ARMES

Une évolution se distingue dans les résultats en collective : la Mutuelle générale affiche une hausse à deux chiffres. « *La progression de 22 % en collective est tirée par les cotisations des contrats collectifs à adhésion obligatoire de 22,2 % (13,2 % pour ceux à adhésion facultative)* », glisse la 3e mutuelle de France. Les mutuelles sont encore discrètes sur la prévoyance, mais leur intérêt est bien réel. « *Les portefeuilles des mutuelles en prévoyance sont encore marginaux mais elles disposent d'une capacité de progression : leurs efforts pour maintenir de bonnes relations avec leurs clients et alimenter leur proximité avec eux devraient payer dans les années à venir* », estime-t-on au cabinet R&B Partners. Le groupe Vyv (+5,2 % cette année) talonne désormais Groupama et AG2R La Mondiale, alors qu'Aesio et Macif ont créé une société commune, PAM.

Le Top 30 de la prévoyance 2019 (chiffres France 2018, en M€)

Rang	Société	Cotisations en affaires directes [1]	Variation 2018/2017	Cotisations en collective	Variation 2018/2017	Cotisations en individuelle	Variation 2018/2017	Dont GAV	Dont Dépendance	Cotisations brutes de réassurance, y compris acceptations (y compris dépendance)	Variation 2018/2017	Cotisations nettes de réassurance, hors acceptations (y compris dépendance)	Variation 2018/2017
1	Axa France	2 020,0	5,3 %	1 373,6	3,7 %	646,4	8,7 %	122,0	75,0	3 402,0	11,1 %	1 958,0	9,6 %
2	Crédit agricole Assurances	1 567,0	4,4 %	90,1	20,1 %	1 476,9	3,6 %	292,0	91,0	1 567,0	4,4 %	1 403,0	4,9 %
3	AG2R La Mondiale	1 355,0	–1,3 %	1 206,0	-1,3 %	149,1	-1,3 %	–	44,0	1 482,0	2,2 %	860,0	-9,0 %
4	Groupama	1 318,4	4,0 %	610,9	6,7 %	707,5	1,8 %	139,3	78,2	1 359,3	3,5 %	NC	NC
5	Groupe Vyv [2]	1 302,8	5,2 %	571,2	3,6 %	731,6	6,4 %	5,0	102,0	1 337,9	4,9 %	1 065,7	9,5 %
6	Allianz France	1 040,0	6,4 %	547,0	-0,2 %	493,0	14,9 %	38,0	30,0	1 179,0	7,0 %	1 005,0	6,9 %
7	BTP Prévoyance	997,8	8,0 %	957,9	9,1 %	39,9	-13,6 %	–	24,7	1 014,9	8,9 %	915,9	7,8 %
8	Groupe CNP Assurances	846,1	-1,2 %	676,9	–	169,2	-5,9 %	0,1	65,2	1 172,1	-11,3 %	822,1	-0,7 %
9	Generali France	831,0	5,6 %	515,2	9,1 %	315,8	0,3 %	56,0	NC	1 026,0	4,3 %	728,0	8,8 %
10	Groupe Covéa [3]	661,8	9,3 %	176,0	25,9 %	485,8	4,4 %	85,7	1,2	664,3	9,7 %	529,6	11,0 %
11	Klesia	572,0	0,6 %	534,8	-1,5 %	37,2	45,3 %	4,9	2,3	618,6	4,1 %	341,0	-3,7 %
12	Groupe des Assurances du Crédit mutuel [4]	553,0	6,1 %	78,0	7,7 %	475,0	5,9 %	74,0	35,0	554,0	6,3 %	531,0	6,4 %
13	IRP Auto Prévoyance–Santé	455,0	10,7 %	455,0	10,7 %	–	–	–	–	455,0	10,7 %	453,0	10,8 %
14	Groupe Macif	447,1	3,2 %	44,3	13,5 %	402,8	2,2 %	292,5	8,6	453,1	3,6 %	432,1	3,4 %
15	Natixis Assurances [5]	347,0	13,8 %	–	–	347,0	13,8 %	130,0	7,0	347,0	13,8 %	188,0	6,8 %
16	Swiss Life	343,3	2,7 %	185,0	1,4 %	158,3	4,3 %	2,0	2,3	352,2	2,8 %	311,3	2,4 %
17	La Banque postale Prévoyance	300,1	2,9 %	–	–	300,1	2,9 %	45,7	73,3	382,2	7,2 %	295,5	4,2 %
18	Groupe Apicil	289,9	-2,3 %	279,5	–3,8 %	10,4	67,6 %	–	–	327,1	0,8 %	211,5	-5,7 %
19	Aviva France	280,8	3,9 %	5,3	32,9 %	275,5	3,5 %	–	10,2	280,8	3,9 %	243,7	2,5 %
20	La Mutuelle générale	261,6	13,5 %	117,7	21,6 %	143,9	7,6 %	1,6	28,3	265,9	14,1 %	193,1	12,9 %
21	BNP Paribas Cardif	245,8	4,6 %	44,2	4,6 %	201,6	4,6 %	–	–	246,1	4,6 %	237,2	4,6 %
22	Groupe Agrica	224,0	0,9 %	221,8	0,9 %	2,2	0,9 %	–	–	237,0	1,3 %	217,0	3,3 %
23	Groupe Ircem	223,7	1,7 %	207,8	1,1 %	15,8	9,6 %	7,5	0,05	223,7	1,7 %	171,7	1,6 %
24	Société générale Assurances	202,0	13,5 %	–	–	202,0	13,5 %	44,0	6,9	202,0	12,8 %	194,0	13,5 %
25	Groupe MACSF [6]	174,5	2,6 %	174,5	2,6 %	–	–	9,8	–	174,9	1,3 %	147,7	0,9 %
26	Ocirp	173,7	2,9 %	173,7	2,9 %	–	–	–	15,0	186,7	-2,0 %	120,7	6,5 %
27	Uniprévoyance	165,0	-10,1 %	165,0	-10,1 %	–	–	–	–	188,6	-7,8 %	NC	NC
28	Groupe Prévoir	163,0	2,5 %	–	–	163,0	2,5 %	–	22,8	163,0	2,5 %	144,0	4,3 %
–	Malakoff Médéric [7]	NC	NC	NC	NC	NC	NC	NC	NC	NC	NC	NC	NC
–	Humanis [7]	NC	NC	NC	NC	NC	NC	NC	NC	NC	NC	NC	NC

SOURCES : L'ARGUS DE L'ASSURANCE ET LES SOCIÉTÉS CITÉES

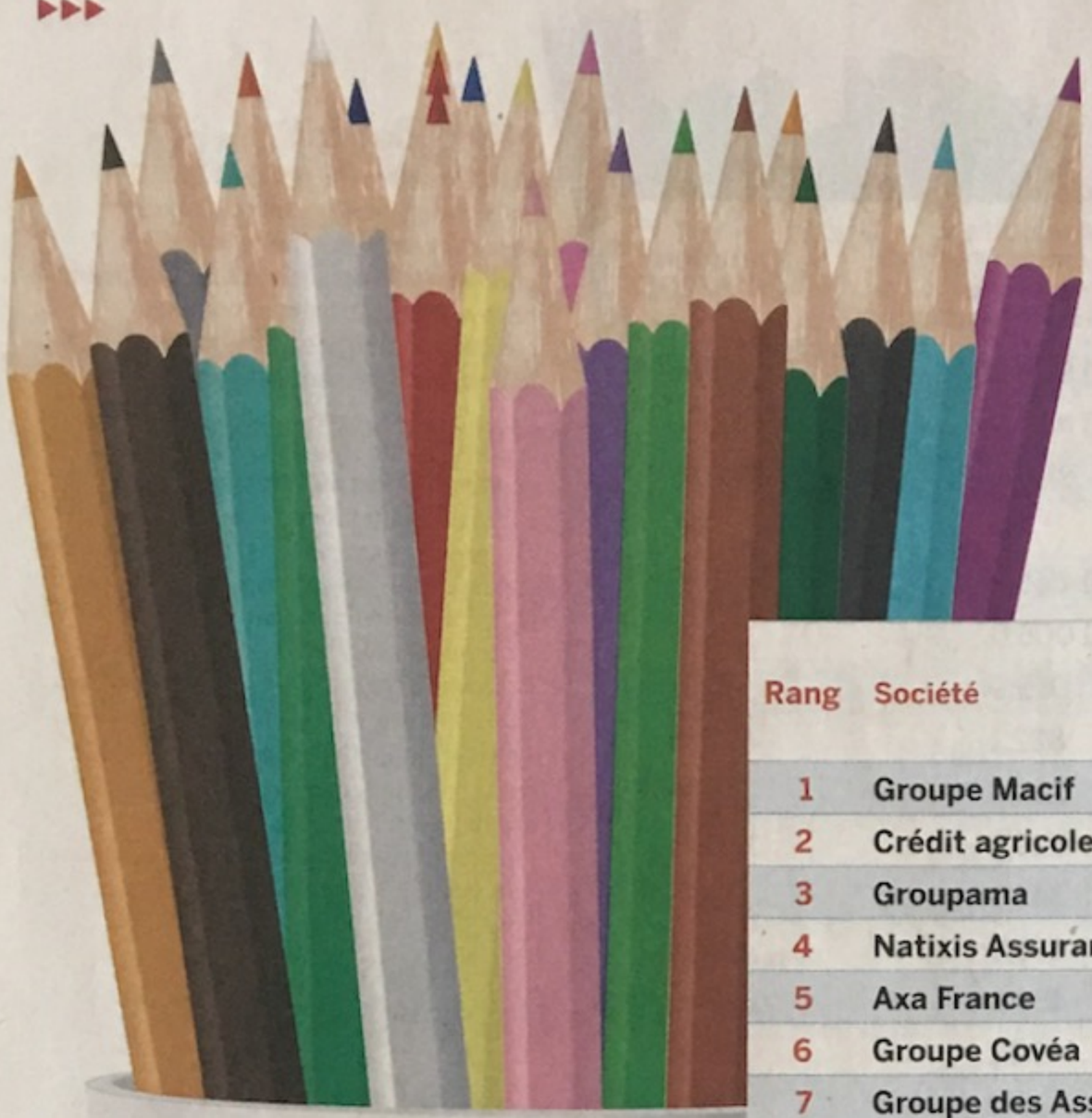
Méthodologie

- Le périmètre retenu pour le Top 30 de la prévoyance est celui du groupe : liens capitalistiques majoritaires pour les assureurs, unions ou groupements de mutuelles publiant des comptes combinés, périmètre de combinaison pour les groupes de protection sociale.
- L'activité prévoyance retenue pour le classement recouvre les couvertures invalidité, incapacité et décès, l'assurance décès souscrites dans un cadre individuel ou collectif, ainsi que les garanties accidents de la vie (GAV), l'assurance dépendance et les couvertures « hommes clés ». *A contrario*, elle n'intègre pas l'assurance maladie complémentaire, l'épargne retraite, l'assurance vie et l'assurance emprunteur.
- Le classement en prévoyance est établi sur la base des cotisations encaissées en France, en affaires directes (en brut de réassurance, hors acceptations), arrêtées au 31 décembre 2018.

NC : non communiqué. – : segment non exercé. 1. Cotisations brutes de réassurance, hors acceptations, y compris dépendance. 2. Les données 2018 sont estimées ; 3. Intégration de Covéa Coopération dans le périmètre de combinaison. Suite à un changement de périmètre, les données GAV ont été retraitées par rapport à notre dernière édition. 4. Changement de périmètre en 2018 avec l'intégration des sociétés de Nord Europe Assurances (NEA). Pour être comparables les données 2017 ont été retraitées. 5. Natixis Assurances indique un changement de périmètre par rapport à notre éditon de 2018. Les données indiquées pour 2017 sont *proforma*. 6. Y compris Libea. 7. Le groupe Malakoff Médéric Humanis, constitué le 1er janvier 2019, n'a pas souhaité communiquer sur la base de ses deux entités mais uniquement en tant que groupe. Lors de notre édition 2018, ils étaient classés respectivement au 3e et au 11e rang.

On ne sait pas à quoi ressemblera la famille dans le futur.
Une chose est sûre, on saura toujours innover pour mieux la protéger.
OCIRP.FR

Assureur à vocation sociale
au service du salarié et de sa famille
L'OCIRP, Union d'institutions de prévoyance à but non lucratif et à gouvernance paritaire, innove en collaborant avec ses membres pour protéger le salarié et sa famille en les aidant à faire face aux conséquences d'un décès ou de la perte d'autonomie. 6,3 millions de garanties OCIRP ont été souscrites pour couvrir ces risques lourds. 1,4 million d'entreprises et leurs salariés nous font confiance. Nos contrats collectifs négociés au sein des entreprises ou des branches professionnelles garantissent le versement d'une rente ou d'une aide financière ponctuelle, un accompagnement social et des services dédiés.
VEUVAGE - ÉDUCATION - HANDICAP - DÉPENDANCE - AIDANTS
OCIRP
protéger. agir. soutenir



Le Top 10 Garantie des accidents de la vie (GAV)

Rang	Société	Cotisations [1] 2018 en affaires directes (M€)	Variation 2018/2017
1	Groupe Macif	292,5	1,5 %
2	Crédit agricole Assurances	292,0	7,0 %
3	Groupama	139,3	10,2 %
4	Natixis Assurances	130,0	9,2 %
5	Axa France	122,0	9,9 %
6	Groupe Covéa	85,7	7,5 %
7	Groupe des Assurances du Crédit mutuel	74,0	10,4 %
8	Generali France	56,0	12,0 %
9	La Banque postale Prévoyance	45,7	17,5 %
10	Société générale Assurances	44,0	4,8 %

SOURCES : L'ARGUS DE L'ASSURANCE ET LES SOCIÉTÉS CITÉES

Le Top 15 de la dépendance

Rang	Société	Cotisations [1] 2018 en affaires directes (M€)	Variation 2018/2017
1	Groupe Vyv	102,0	-1,0 %
2	Crédit agricole Assurances	91,0	0,0 %
3	Groupama	78,2	-1,4 %
4	Axa France	75,0	5,6 %
5	La Banque postale Prévoyance	73,3	1,8 %
6	Groupe CNP Assurances	65,2	-11,7 %
7	AG2R La Mondiale	44,0	-6,4 %
8	Groupe des Assurances du Crédit mutuel	35,0	0,0 %
9	Allianz France	30,0	-11,8 %
10	La Mutuelle générale	28,3	1,4 %
11	Tutélaire	25,0	29,5 %
12	BTP Prévoyance	24,7	1,6 %
13	Groupe Prévoir	22,8	10,4 %
14	Ocirp	15,0	13,6 %
15	Aviva France	10,2	-2,5 %

1. Cotisations brutes de réassurance, hors acceptations.

SOURCES : L'ARGUS DE L'ASSURANCE ET LES SOCIÉTÉS CITÉES

N° 108
jeudi 11 au mercredi 17 avril 2019
Pages 10-13
969 mots

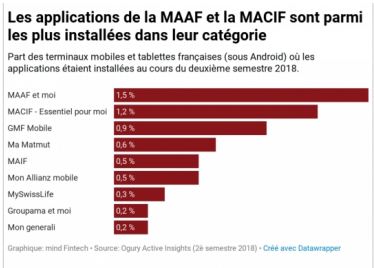
Assurance : quelle performance pour les applications mobiles au deuxième semestre 2018 ?

Le mobile représente une place croissante dans la relation entre les compagnies d'assurance généralistes et leurs clients. *mind Fintech* a étudié les performances de dix applications d'assureurs au cours du second semestre 2018 grâce à l'outil Active Insights de notre partenaire Ogury. C'est celle de la MAAF qui est installée sur le plus grand nombre de terminaux sous Android, tandis qu'Allianz a les utilisateurs les plus actifs.

Pour resserrer les liens avec leurs clients, les compagnies d'assurance misent notamment sur les applications mobiles. Quelles sont celles le plus largement installées ? Qui a les utilisateurs les plus actifs ?

Pour se faire une idée, mind Fintech a utilisé l'outil de mesure Active Insights développé par Ogury, une société française spécialisée dans la publicité mobile. Nous avons comparé l'usage des applications de dix des principaux acteurs de l'assurance généraliste, au second semestre 2018, sur les terminaux mobiles et tablettes Android (75,2 % de parts de marché des systèmes d'exploitation en France fi 2018).

Taux d'installation

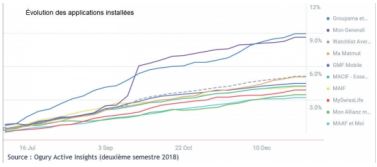


Parmi les compagnies d'assurance généralistes que nous avons comparées, ce sont la MAAF (Groupe Covéa) et de la Macif qui sont arrivées en tête. Au deuxième semestre 2018, l'application de la première (3,8 millions de sociétaires et clients en 2017) était ainsi installée sur 1,5 % des terminaux mobiles français sous Android.

L'application de la Macif, baptisée "MACIF - Essentiel pour moi", est présente sur 1,2 % des terminaux. Il faut dire que cet assureur généraliste comptait 5,3 millions de sociétaires au 31 décembre 2017 (voir graphique ci-dessous). n n n

Évolution des installations

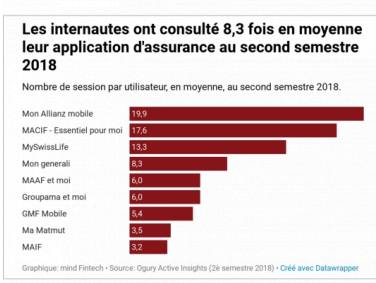
Malgré 3,8 millions de personnes couvertes, l'application de Groupama n'tait installée que sur 0,2 % des terminaux sous Android à la fi de l'année dernière. Cela s'explique par le fait que son application, baptisée "Groupama et moi", n'a été lancée qu'au tout début de 2018. Elle a donc naturellement connu une forte croissance du nombre de terminaux sur lesquels elle est déployée, avec + 8,9 % pour le seul deuxième semestre.



Generali France, actif dans la complémentaire santé, l'assurance habitation et auto, compte également 3,8 millions de clients en France, mais son application demeure l'une des deux moins répandues de notre panel, malgré une forte hausse au deuxième semestre, avec + 8,6 %. Et même + 4,5 % pour le seul mois de septembre, pendant lequel l'entreprise a fait migrer les utilisateurs de "Ma Santé Salarié" vers "Mon Generali", application jusqu'alors dédiée aux contrats auto et habitation. "Nous les avons avertis par e-mail et SMS, et avons gagné en quelques mois 35 % d'appareils actifs supplémentaires", précise François Féquant, directeur marketing et digital de Generali France.

Utilisateurs actifs

Les applications de notre panel ont en moyenne été ouvertes au moins une fois, au cours du deuxième semestre 2018, par 47,2 % des internautes qui les ont installées. C'est le groupe Allianz (plus de 5,5 millions de personnes couvertes en France) qui a les utilisateurs les plus actifs : 61,2 % de ceux qui disposaient de l'application au deuxième semestre s'y n n n n n n sont connectés au moins une fois. Et ils l'nt consultée 19,9 fois en moyenne sur la période.



Les clients de la Macif et de Swiss Life (1,5 million de sociétaires et clients en 2017) se sont également montrés très actifs, avec respectivement 17,6 et 13,3 sessions en moyenne. À l'pposé, la MAIF (3,12 millions de sociétaires IARD en 2017) compte 46,9 % d'utilisateurs actifs sur le semestre, et seulement 3,2 sessions en moyenne (voir les graphiques ci-dessous).

	NOM DE L'APPLICATION	TEMPS DE SESSION
1	MACIF - Essentiel pour moi	7 minutes
2	MySwissLife	5:04 minutes
3	MAIF	3:25 minutes
4	MAAF et moi	3:21 minutes
5	Ma Matmut	3:21 minutes
6	Groupama et moi	3:10 minutes
7	GMF Mobile	2:47 minutes
8	Mon generali	2:17 minutes
9	Mon Allianz mobile	1:57 minutes

Temps par session

Les sessions par utilisateur sur les applications des compagnies d'assurance sont généralement courtes : 3 minutes 35 en moyenne. Toutefois, La Macif, avec 7 minutes, et Swiss Life, avec 5 minutes 04, se distinguent (voir graphique ci-dessus). n ■

par Aymeric Marolleau

ENCADRÉS DE L'ARTICLE

Méthodologie

Ogury place son SDK (outil de programmation) dans des applications mobiles et recueille le consentement des utilisateurs pour obtenir des informations d'usage du mobile, comme les applications qui y sont enregistrées. La société revendique ainsi 20 millions d'utilisateurs en France, et 400 millions dans le monde.
Nous avons comparé les performances de dix applications mobiles et tablettes Android (75,2 % de parts de marché des OS en France fin 2018) au cours du second semestre 2018, en France. Les dix applications comparées sont : "GMF Mobile" (GMF Assurances), "Groupama et moi" (Groupama), "Ma Matmut" (Matmut), "MAAF et moi" (MAAF Assurances), "MACIF - Essentiel pour moi" (MACIF), "MAIF" (MAIF), "Mon Allianz mobile" (Allianz IARD), "Mon Generali (Generali) et MySwissLife (SwissLife).
Les données se rapportant à des applications d'assureurs généralistes qui ne figurent pas dans cette liste peuvent être transmises sur demande (redaction@ mindfintech.fr).

Tous droits réservés 2019 mind Fintech
b47b556781e0a107501d8ec98403a1dc6419d42358900e4e165dc1a

Le Monde.fr

lundi 8 avril 2019
383 mots

Mobistreet invente la flotte de trottinettes

Créée en 2017, la start-up loue à quelques entreprises et administrations de la région parisienne des trottinettes électriques d'une autonomie de 25 kilomètres pour les déplacements professionnels.

Serial entrepreneurs, Eric Clairefond et Arnaud Mailhé ont eu du nez lorsque, en novembre 2017, ils ont créé Mobistreet, start-up spécialisée dans les flottes de trottinettes électriques pour entreprises ou administrations. C'était avant l'explosion de l'usage des trottinettes en libre-service dans les rues des métropoles. Depuis, la jeune entreprise a gagné en crédibilité et commence à engranger les contrats.

Mobistreet a démarré son activité avec trois clients phares en région parisienne : Suntory (Orangina-Schweppes), CRAM, une filiale de Dalkia, elle-même appartenant au Groupe EDF, et une grande société du CAC 40 qui ne souhaite pas dire son nom. Plusieurs dizaines de contrats supplémentaires sont dans les tuyaux, dont deux avec d'importantes municipalités.

« Nos trottinettes ne traînent pas dans la rue. Ce qui les protège des polémiques actuelles sur l'envahissement des trottoirs. » Eric Clairefond, cofondateur de Mobistreet

Le modèle d'affaires de Mobistreet est celui d'un grand loueur pour entreprises comme Arval ou ALD. Les trottinettes, d'une autonomie de 25 kilomètres, bridées à 25 km/h (et fabriquées en Chine), sont proposées en location longue durée. Le contrat est assorti de services : fourniture des bornes de recharge, formation des utilisateurs, assurance (avec Groupama), sans compter des fonctionnalités complémentaires, comme la possibilité de brider davantage la vitesse de l'engin ou de le désactiver en dehors d'un périmètre défini. « Nos trottinettes ne traînent pas dans la rue, souligne Eric Clairefond. Ce qui les protège des polémiques actuelles sur l'envahissement des trottoirs. »

Les fondateurs croient au potentiel du projet, en particulier pour les déplacements à l'intérieur des usines, entrepôts, hôpitaux, parcs d'activité « Les cent plus grands sites industriels français emploient 300 000 personnes, beaucoup devant dorénavant exclure les solutions de mobilité carbonée », note M. Clairefond. Mais d'autres usages peuvent être envisagés : chez Suntory, la vingtaine de trottinettes est partagée entre les salariés du siège situé à quinze minutes à pied du métro le plus proche ; celles de CRAM sont utilisées pour aller faire des relevés chez les clients.

■

Tous droits réservés Le Monde.fr 2019

667DC5BB84B0860FA0548689040B91947FF1821BD24E225E88997B7

La Tribune de l'assurance

LANCEMENT DE PRODUIT – 08/04/2019

Groupama PJ lance une solution d'aide à la résolution de litiges du quotidien

LECTURE ZEN

(AOF) - En s'alliant au cabinet d'avocats de Me Henri Joseph Cardona, Groupama Protection Juridique a lancé « Mon Droit », une solution d'aide à la résolution de litiges du quotidien destinée au grand public. « Mon Droit » est un site internet (mondroit-groupama-pj.fr) qui permet aux particuliers de faire adresser des courriers de recours ou de mise en demeure personnalisés signés par un avocat, pour un faible coût.

Il est en effet parfois compliqué pour un particulier de s'y retrouver face aux petits litiges du quotidien (voisin bruyant, caution non rendue, produit défectueux...) et les tentatives de relance n'aboutissent pas. Dans ces situations, l'intervention d'un professionnel du droit extérieur au litige suffit souvent à trouver une issue favorable. Une lettre de mise en demeure signée par un avocat présente ainsi une vraie valeur pour le client et un signal fort adressé à la partie adverse.

Exemple : un locataire qui peine à récupérer son dépôt de garantie enregistre les informations nécessaires sur son litige et obtient en 24h une mise en demeure personnalisée à l'entête du cabinet d'avocats, envoyée à son propriétaire.

Un espace client est créé automatiquement afin de suivre son dossier en cours et retrouver ses courriers, et une enquête de satisfaction après chaque démarche permet d'améliorer les fonctionnalités de la plateforme.

Au-delà de la mise à disposition gratuite de courriers juridiques personnalisables, deux formules sont proposées : la rédaction, le contrôle, la validation et l'envoi d'un courrier de mise en cause en lettre simple pour 14,90 euros ; la rédaction, le contrôle, la validation et l'envoi d'un courrier de mise en demeure en lettre recommandée avec accusé de réception pour 24,90 euros.

Option Finance

lundi 8 avril 2019
325 mots

Groupama PJ lance une solution d'aide à la résolution de litiges du quotidien

(AOF) - En s'alliant au cabinet d'avocats de Me Henri Joseph Cardona, Groupama Protection Juridique a lancé « Mon Droit », une solution d'aide à la résolution de litiges du quotidien destinée au grand public. « Mon Droit » est un site internet (mondroit-groupama-pj.fr) qui permet aux particuliers de faire adresser des courriers de recours ou de mise en demeure personnalisés signés par un avocat, pour un faible coût.

Il est en effet parfois compliqué pour un particulier de s'y retrouver face aux petits litiges du quotidien (voisin bruyant, caution non rendue, produit défectueux...) et les tentatives de relance n'aboutissent pas. Dans ces situations, l'intervention d'un professionnel du droit extérieur au litige suffit souvent à trouver une issue favorable. Une lettre de mise en demeure signée par un avocat présente ainsi une vraie valeur pour le client et un signal fort adressé à la partie adverse.

Exemple : un locataire qui peine à récupérer son dépôt de garantie enregistre les informations nécessaires sur son litige et obtient en 24h une mise en demeure personnalisée à l'entête du cabinet d'avocats, envoyée à son propriétaire.

Un espace client est créé automatiquement afin de suivre son dossier en cours et retrouver ses courriers, et une enquête de satisfaction après chaque démarche permet d'améliorer les fonctionnalités de la plateforme.

Au-delà de la mise à disposition gratuite de courriers juridiques personnalisables, deux formules sont proposées : la rédaction, le contrôle, la validation et l'envoi d'un courrier de mise en cause en lettre simple pour 14,90 euros ; la rédaction, le contrôle, la validation et l'envoi d'un courrier de mise en demeure en lettre recommandée avec accusé de réception pour 24,90 euros.

■

Funds magazine

N° 123
avril 2019
Pages 6-7
1725 mots

Philippe Setbon, directeur général, Groupama Asset Management

Vous avez annoncé une collecte nette positive supérieure à 1,4 milliard l'an dernier. Dans un environnement plutôt difficile, comment avez-vous réussi à tirer votre épingle du jeu ?

En effet, Groupama AM fait partie des rares acteurs à avoir eu une collecte nette positive en 2018. Les flux de souscriptions nets, qui ont atteint 1,42 milliard d'euros, proviennent de l'activité pour compte de tiers. Les encours gérés pour compte de tiers s'élèvent désormais à 20,5 milliards d'euros. Ils incluent aussi bien la collecte sur les actifs de long terme que sur les fonds monétaires.

A ces flux en provenance de la clientèle hors Groupama s'ajoutent les 400 millions d'euros de collecte sur les unités de compte vendues dans les réseaux de Groupama par Groupama Gan Vie. En matière d'épargne, la stratégie déployée par la maison mère, Groupama, a consisté à proposer des solutions encore plus adaptées aux clients, notamment sous forme de gestion pilotée. Chaque solution d'allocation se compose de différentes briques, dont la plupart sont issues de nos gestions puisque Groupama Gan Vie travaille en architecture ouverte.

Comment se répartissent les souscriptions par classe d'actifs ?

La répartition des flux sur l'année, au 31 décembre, a été très différente de celle que nous avions sur les neuf premiers mois, en raison de la baisse des marchés. Cependant, les stratégies actions et convertibles ainsi que les gestions diversifiées ont été plébiscitées et ont attiré 600 millions d'euros de souscriptions en 2019.

Qu'en est-il de la répartition géographique de la collecte et de l'ouverture sur de nouveaux marchés ?

Nous avons collecté 950 millions d'euros en Espagne et en Amérique latine, et 640 millions d'euros en Italie. La France est en légère décollecte. L'Espagne est un marché de distribution via des plateformes sur lequel nous réalisons une belle collecte depuis trois ans. Nous sommes présents via une succursale à Madrid ; elle nous permet également d'accéder à des clients-investisseurs en Amérique latine par l'intermédiaire de TPM. Au total, nous gérons 2,1 milliards d'euros sur le marché espagnol et 300 millions pour le compte de clients au Chili, en Colombie et au Pérou, principalement des fonds de pension.

En Italie, notre clientèle historique est institutionnelle. Depuis fin 2017, nous avons commencé à adresser la clientèle retail après l'ouverture de notre bureau à Milan. Nous avons quelques clients au Moyen-Orient et, depuis la fin de l'année dernière, nous comptons également un client à Singapour.

Aujourd'hui, nous avons un ancrage européen, en Espagne, en Italie, en Suisse et dans le Benelux, et nous avons des ambitions dans les pays d'Europe du Nord et en Allemagne. Nous avions déjà commencé à adresser ces marchés, mais nous sommes en train de revoir notre modèle de distribution afin d'y être mieux représentés. Avec le développement des encours gérés pour la distribution, l'international est un de nos relais de croissance. Nous avons recruté récemment Rebecca Fischer-Bensoussan en tant que directrice du développement pour accélérer l'expansion de nos actifs sous gestion.

Que pouvez-vous nous dire sur le marché français ?

Groupama AM est un acteur historique sur le marché des caisses de retraite et de prévoyance, avec une présence significative auprès de ces acteurs. Fin 2014, nous avons aussi pris le virage de la distribution en allant vers les plateformes et les banques privées. Un relais de croissance nécessaire, car nous avons fait le constat que le marché des investisseurs institutionnels stagnait, avec moins de délégation et plus de pression sur les marges. En effet, certains acteurs ont tendance à réinternaliser la gestion au sein de sociétés de gestion captives.

Face à ce constat, trois réponses sont possibles. La première est de se lancer dans une course à la taille, mais ce n'est pas l'option qui a été retenue par la plupart des asset managers français. Certes, il y a eu des opérations de rapprochement, mais elles n'ont pas été si nombreuses que ça, du moins entre acteurs de grande taille. La deuxième façon de répondre à cette problématique est de travailler sur les actifs gérés, en proposant des classes d'actifs mieux rémunérées et avec des encours plus stables. D'où le développement de

l'offre dans le non-coté, que ce soit dans le private equity, les loans ou les infrastructures. Dans notre cas, nous avons choisi de proposer une offre sur les loans en partenariat avec le groupe Tikehau. Enfin, la troisième et dernière option consiste à travailler sur le passif, en faisant évoluer la typologie de clients. C'est la raison pour laquelle nous avons décidé d'aller vers la distribution, principalement les plateformes et les banques privées.

Cela signifie que vous avez repensé votre offre à destination des distributeurs et donc du retail ? Que représente ce segment de clientèle dans les encours ? Comment l'adressez-vous ?

En effet, notre offre est en train d'être revue. Nous accélérons le renouvellement de la gamme à destination du retail. Nous souhaitons mettre en avant des solutions pour lesquelles la per-formance globale est plus importante que la performance de chacune des briques qui la composent.

En matière de stocks, le poids de la distribution dans nos encours est encore faible, car cette diversification est encore récente. Cependant, la distribution représente 1 milliard sur 1,4 milliard collecté l'an dernier. Aujourd'hui, notre équipe commerciale est scindée en deux pôles, dont un dédié à la distribution avec un marketing spécialisé.

Un an après l'entrée en vigueur de MIF II, les exigences en matière de transparence et de frais vous semblent-elles positives pour les clients ?

C'est toujours une bonne chose de donner de l'information et de la transparence aux clients, notamment sur les frais ! Cependant, certains sujets liés à MIF II nécessitent d'être revus. En amont de l'application de cette directive s'est posé le problème de la recherche, dont une partie du coût est devenue plus explicite. En tant qu'asset manager, nous avons dû entreprendre un travail en profondeur de sélection pour identifier ce dont nous avions réellement besoin en matière de recherche externe, et nous en avons assumé le coût. Il devrait y avoir des points d'aménagement sur ce sujet ; la mise en place de MIFIDVision, qui réunit de nombreux acteurs de la place de Paris (SFAF, AFG, AMAFI, AMF, Trésor), devrait y contribuer.

Groupama AM a noué des partenariats avec Tikehau dans les loans et avec Axiom AI pour lancer un fonds investi dans les subordonnées financières. Envisagez-vous de développer ce type de partenariats ?

Groupama AM gère 100 milliards d'euros d'encours, ce qui nous oblige à faire des choix en matière d'allocation de ressources. Il y a des classes d'actifs pour lesquelles nous allons développer des offres uniquement en partenariats avec d'autres acteurs. Et nous en sommes satisfaits en termes de collecte. Un partenariat précis et bien identifié est tout à fait reproductible à l'avenir avec des sociétés françaises ou étrangères.

Défini en 2017, notre plan stratégique à cinq ans GAM 2.022 vise bien à accroître les capacités de distribution et l'offre de stratégies de gestion, soit en se développant dans le non-coté en complément de l'offre existante sur les actifs cotés, soit en élargissant notre gamme sur le plan géographique. Aujourd'hui, nous couvrons l'Europe et l'Amérique du Nord, mais nous n'avons pas d'offre par exemple sur les marchés émergents.

L'intégration des critères ESG et le développement de l'offre de fonds ISR font-ils aussi partie de votre stratégie de développement ?

Nous voulons déployer deux piliers. Le premier concerne l'intégration ESG dans toutes les gestions, c'est-à-dire la prise en compte de ces critères dans toutes les décisions des gérants avec l'objectif d'arriver progressivement à 100 % des encours. Le deuxième pilier concerne les objectifs ESG, avec la mise en place de fonds dédiés, de mandats dans un cadre défini ou de fonds thématiques et ISR. Notre gamme compte actuellement deux fonds labellisés. Par ailleurs, notre équipe de gestion va déployer une gamme de fonds d'impact et réfléchit à la possibilité de transformer des fonds existants. Nous avons par exemple un fonds d'actions Monde GAN, lancé en 1963 et noté cinq étoiles Morningstar, dont le gérant tient déjà compte des éléments extra-financiers dans la sélection de valeurs.

La gamme que nous souhaitons pro-

poser au retail intégrera les critères ESG et permettra aux clients qui souhaitent donner du sens à leur investissement d'investir dans des fonds thématiques ou des fonds d'impact.

Où en est la réflexion de Groupama AM en matière de digital, d'intelligence artificielle ou de blockchain ?

Nous avons une réflexion en interne sur l'accès à la donnée, notamment à la donnée non formatée : comment peut-on la synthétiser ? Comment ces données vont-elles modifier la partie en amont de nos process d'investissements et contribuer à la prise de décision ?

Par ailleurs, nous sommes associés aux réflexions de place sur la blockchain et nous sommes engagés dans le projet Iznes pour développer une plateforme dédiée à la souscription et aux rachats d'OPCVM. La plateforme est déjà opérationnelle, et sa production industrielle est prévue avant la fin de cette année. Iznes vise à améliorer les relations avec le client, dont nous aurons une meilleure connaissance, et à ouvrir, potentiellement, aux asset managers un nouveau canal de distribution. ¦ ■

par Philippe Setbon et Catherine Rekik

ENCADRÉS DE L'ARTICLE

Philippe Setbon

Philippe Setbon est directeur général de Groupama Asset Management depuis 2013. Titulaire d'un DESS de l'université de Paris Dauphine et diplômé de la SFAF, il a commencé sa carrière en tant qu'analyste financier chez Barclays Bank. Entre 1993 et 2003, il occupe différentes fonctions au sein du groupe Azur, puis rejoint en 2003 Rothschild & Cie Gestion en tant que responsable de la gestion actions. Un an plus tard, il devient directeur des investissements, puis directeur général de l'asset management chez Generali Investments France. De 2009 à 2013, il a occupé le poste de directeur général de Generali Investments Europe.

Tous droits réservés 2019 Funds
8471652484d07c04b0a181a9e103717712e1ce5cb5125cc198aa3c

Philippe Chiambaretta veut « réenchanter les Champs-Elysées »

« Je me baladais sur l'avenue, le coeur ouvert à l'inconnu... » aurait pu être l'ouverture de la présentation de la mission « Champs-Elysées », dévoilée ce mercredi 10 avril au Petit Palais.

En effet, il y a six mois, le Comité Champs-Elysées a confié à l'architecte Philippe Chiambaretta (cabinet PCA-Stream) une mission de réflexion visant à « réenchanter » l'avenue des Champs-Elysées à l'horizon 2024 et au-delà. Cette présentation implique une cinquantaine de contributeurs français et internationaux.

« Si nous voulons véritablement que les Champs restent fidèles à leur histoire et incarnent la modernité du 21ème siècle, pourquoi dès lors ne pas faire de l'avenue le laboratoire des expérimentations qui feront naître la ville intelligente du futur, engagée fortement dans le développement durable, les nouvelles mobilités, et dans de nouveaux services pour les citoyens » : c'est par ces mots que le président du Comité Champs-Elysées, Jean-Noël Reinhardt, terminait son avant-propos.

Soutenue par des partenaires privés membres du Comité Champs Elysées (Citynove, Groupama Immobilier, 52 Capital et la SFL), cette étude « illustre une nouvelle approche dans la fabrique de la ville : il s'agit, à la suite des appels à projets innovants parisiens, de mener une réflexion sur l'espace public en agrégeant des compétences et des acteurs venus de divers horizons : tech, culture, commerce, histoire, paysagisme, gestion des flux, événementiel... ».

Une cinquantaine d'acteurs publics et privés ont ainsi été mobilisés et ces travaux « sont une contribution à la réflexion publique, avec l'objectif affiché d'entraîner une restructuration concrète des Champs-Elysées à court et moyen terme, dans sa partie haute comme dans ses jardins et allées, en partie basse ». Si la vision porte sur le long terme, « elle a pour ambition de proposer des changements concrets pour être au rendez-vous historique de Paris 2024. À l'occasion des JO de Paris, les Champs-Élysées deviendront le premier média mondial : lieu de compétitions, de célébrations, d'installation pour les plateaux de télévision du monde entier, ils doivent devenir le démonstrateur de l'excellence française et le symbole d'une ville durable, inclusive et résolument tournée vers l'avenir ».

Repenser le profil de l'avenue

« La vision à terme est celle d'un passage d'une deux fois quatre voies (situation actuelle) à deux fois deux voies, en postulant la réduction tendancielle du trafic automobile à Paris intra-muros et l'avènement de nouvelles mobilités (à court terme les mobilités douces et le covoiturage, à long terme les transports collectifs autonomes) ».

Cette réduction de la chaussée sera permise par « l'instauration d'un niveau

homogène entre chaussée et trottoir (suppression de l'actuelle marche très haute [plus de 30 cm], permettant dès lors une meilleure accessibilité PMR et une gestion optimisée des livraisons) et d'éléments de mobiliers urbains dynamiques, qui se déplaceront de façon fluide depuis la zone trottoir vers la zone chaussée pour faire écran aux voies de circulation.

Afin de réduire, notamment, les nuisances sonores, est prévu l'installation d'un nouveau revêtement qui remplacera les pavés actuels.

Le Côté ensoleillé de l'avenue aura « davantage d'espaces de trottoirs pour encourager la flânerie, le repos, l'installation de terrasses pour les moments de détente au soleil » et le côté ombragé verra « l'installation des voies de mobilités douces, à double sens ».

Seront également créés « une voûte végétale grâce à la double rangée d'arbres qui ombragera et protégera l'espace de promenade et des salons végétaux, avec des bancs intégrant des éléments plantés, des noues au sol permettant l'écoulement de l'eau, un ruisseau en pointillé qui réapparaît au niveau des jardins, des assises végétales équipées de brumisateurs ».

La création de kiosques contemporains sont également à l'ordre du jour. « Ces nouveaux espaces devront faire l'objet d'une programmation pour répondre à un des enjeux centraux soulevés dans le diagnostic de l'étude : le manque de diversité et de typicité de l'offre de commerce et de restauration sur les Champs-Elysées. Ils hébergeront ainsi, à titre d'exemple, de la restauration créative ou des pop-up stores exposant de façon éphémère des créateurs et des artisans français d'exception. Ils devront être modulables, faciles à déplacer et ouverts des deux côtés (côté trottoir et côté chaussée) ».

Redonner vie aux jardins

« La place des Musées, entre le Petit et le Grand Palais, devra être piétonnisée pour devenir un espace à la fois événementiel et de sortie nocturne, offrant une perspective exceptionnelle sur les Invalides. Il deviendra un lieu mythique, animé par la culture, la mode, le fooding ».

Les deux jardins qui entourent le rond-point des Champs-Élysées « seront dédiés à l'art et à la nature : leur proximité avec le Petit et le Grand Palais, ainsi que les marchands d'art du quartier de Matignon, suggère une programmation artistique, avec l'implantation durable et/ou temporaire d'œuvres ».

Le Carré des Ambassadeurs « deviendra un jardin familial fermé, sur le modèle des parcs parisiens traditionnels, et retrouvera l'esprit qui animait le lieu au début du 20ème siècle : spectacles pour enfants, guinguettes, balançoires et manèges. Il devra proposer des équipements d'éveil innovants et pédagogiques, invitant à la découverte des lieux et de leur histoire, avec par exemple l'installation d'un jardin potager à vocation éducative ».

Côté Seine « sera installé un jardin sportif proposant des équipements et des parcours adaptés à tous âges et toutes conditions, raccordé au parcours sportif du parc des Rives de Seine ».

Enfin, « les allées bordant les jardins seront équipées de kiosques qualitatifs,

de terrasses et d'équipements de loisirs, créant des points de fixation invitant à entrer dans les jardins ».

Inscrire l'axe majeur comme un élément stratégique du patrimoine immatériel de la France

Pour la place de la Concorde et l'Etoile, en « redonnant une réalité physique par de meilleures connexions entre les Champs-Elysées et les autres segments de l'axe ; en y créant des événements à dimension nationale et internationale (par exemple la « Course Majeure », semi-marathon réalisant une boucle aller-retour du Louvre à la Défense ; en la mettant en valeur auprès des visiteurs français et étrangers comme une des plus belles promenades du monde (...) ; en profitant des aménagements réalisés par la Ville de Paris en faveur des mobilités douces de la Concorde à Bastille pour « poursuivre » l'axe majeur au-delà du Louvre et proposer ainsi un des plus beaux parcours cyclistes au monde ».

Pour les prochaines étapes, le Comité Champs-Elysées « souhaite donc poursuivre la réflexion engagée et créera un groupe de travail ad hoc réunissant des acteurs du privé, français ou étrangers, avec l'objectif de prendre à nouveau la parole avant la fin de l'année 2019 pour déterminer les conditions de réalisation économiques et juridiques de cette ambition ».

Tous droits réservés 2019 Immoweek.fr
d77b95b58da04b0be0b88d29a50e514d9c209f9725f932b4f81415e

LA TRIBUNE Provence - Alpes - Côte d'Azur

lundi 8 avril 2019 09:49
780 mots

ENTREPRISES-FINANCE

Valérie Therond – Orange : "Le déploiement de la fibre est l'un des plus gros chantier industriel français"

Désormais en charge d'un vaste territoire appelé Grand Sud-Est qui couvre Provence Alpes Côte d'Azur, la Corse et Auvergne Rhône Alpes, celle qui était jusqu'alors directrice Centre Est pour Orange rappelle que la connectivité pour tous est un enjeu plus que majeur. Mais la diversification ou encore la cyber-défense sont aussi des axes chouchoutés.

Evidemment en région, c'est le plan stratégique national, baptisé Essentiels2020 qui est (encore) déployé. Un plan stratégique qui fait de la connectivité son socle principal puisqu'il se décline aussi en fonction des cibles visés, du particulier, au professionnel en passant par les entreprises. "C'est offrir à tous une expérience incomparable", résume Valérie Thérond. Pour cette Marseillaise d'origine, diplômée de l'ESCP Europe, ancienne secrétaire générale adjointe du groupe, arriver à la direction d'un aussi vaste territoire est un challenge certes mais voilà, ce grand périmètre est "une région de poids avec ses moyens et ses leviers, leviers que l'on active notamment face à des enjeux comme la 5G" explique-t-elle, rappelant que tout cela fait sens, que "c'est un vrai facteur de simplification", rendant par exemple les discussions avec les différents acteurs plus faciles, plus souples, au nom d'une meilleure réactivité. Et puis, "nous avions déjà des unités qui étaient à cette maille-là".

Expérimenter la 5G

La connectivité, donc, c'est "un enjeu majeur qui est structurant". Et la fibre est l'un des sujets dans le sujet. En Provence Alpes Côte d'Azur, 1,050 million de clients sont éligibles. Côté entreprises, clairement, c'est un élément devenu indispensable du développement économique et cela Valérie Thérond le reconnaît bien volontiers. "Le déploiement de la fibre est l'un des plus gros chantier industriel français".

Lorsqu'on évoque la smart mountain, la directrice Grand Sud-Est rappelle aussi que la montagne intelligente ne se résume pas uniquementà la fibre mais comprend aussi 4G et mobilité.

Pour ce qui est de la 4G justement, "le taux de couverture est de 98,85 % en Provence Alpes Côte d'Azur", se réjouit Valérie Thérond. En 2018 par exemple, 208 sites se sont rajoutés à l'existant. "Nous continuons de densifier".

Prometteuse mais en même temps demandeuse d'expérimentation, la 5G est un autre sujet d'importance. Marseille est justement l'une des villes qui sert de laboratoire grandeur nature. Orange y a lancé ce 5 avril un Challenge startups, encourageant les jeunes entreprises à candidater pour expérimenter ce réseau prometteur de tous les possibles sur leurs innovations. "La 5G cible les entreprises, notamment avec l'industrie 4.0 et les objets connectés. La 5G c'est beaucoup de data et des besoins capacitaires. Le terrain expérimental est celui du test des usages", souligne Valérie Therond, précisant qu'il "reste à affecter

les fréquences. Le processus d'enchères se tiendra à la fin de l'année".

Les nouveaux réseaux oui, mais il ne faudrait pas oublier le cuivre sur lequel "nous avons investi 500 M€ en France. Le cuivre reste clé car c'est une infrastructure qui est essentielle dans un certain nombre de zones et elle est très utilisée".

Verticales

Comme toute entreprise, Orange ne met pas tous ces œufs dans le même panier stratégique. Parmi les enjeux, figure le développement de verticales. Comme Orange Bank. Et ses 260 000 clients en France. "C'est un produit que nos salariés ce sont appropriés pour eux-mêmes tout autant qu'en tant que prescripteurs. Il existe une vraie appétence. Nous formons de plus en plus de conseillers. Orange Bank correspond aux nouveaux usages en matière bancaire". L'autre verticale, c'est la sécurisation du domicile avec Maison protégée, une offre de télésurveillance développée avec Groupama, disponible depuis ce mois d'avril. Maison connectée apporte la verticale domotique. Cette offre qui rend les objets de la maison, connectés est actuellement en test et devrait être mise sur le marché au cours du second semestre. Le digital ne faisant pas tout, "nous poursuivons l'aménagement de nos boutiques. "Nous travaillons sur des programmes d'amélioration de la prise en charge des clients. Notamment pour que ceux-ci soient traités de bout en bout par le même conseiller".

Innovation fab...uleuse

Forcément, Orange regarde attentivement ce qui se passe du côté de l'innovation. En 2015, la naissance d'Orange Digital Venture lui a permis de disposer d'un véhicule d'investissement dans les startups du numérique. Orange Fab c'est l'accélérateur dédié du groupe. Avec trois programmes qui structurent l'accompagnement : l'Original, le Telecom Track pour les jeunes pousses orientées infrastructures et réseaux, et Woman Start, qui se veut le coup de pouce aux femmes créatrices de startup. "Nous regardons les entreprises qui ont des connexions avec nos métiers", résume Valérie Thérond. Une façon éprouvée de guetter la nouvelle innovation prometteuse. Ou la prochaine verticale à intégrer dans le nouveau plan stratégique...

par Laurence Bottero

Tous droits réservés marseille.latribune.fr 2019
4179b5ae8b502203b03d84f9a504b13784869f32d259194c01c5dde

Cyclisme: Sarreau remporte la Route Adélie au sprint Prev

Vitré (France), 5 avr 2019 (AFP) -Le coureur français Marc Sarreau (Groupama-FDJ) a remporté vendredi au sprint la Route Adélie, quatrième étape de la Coupe de France de cyclisme, disputée sur 197,8 km à Vitré (Bretagne).

Grâce au très bon travail de son équipe qui a emmené le peloton dans le dernier kilomètre, Sarreau, qui restait sur une victoire dans la Cholet-Pays de la Loire dimanche dernier, a devancé le Néerlandais Bram Welten (Arka-Samsic) et son compatriote Clément Venturini (AG2R-La Mondiale).

L'échappée de 4 coureurs, partis après moins de 30 kilomètres de course, n'a rien pu faire contre le retour du peloton, malgré une avance qui a culminé à 7 minutes 40 secondes à 140 km de l'arrivée.

Ce succès permet aussi à Marc Sarreau de consolider sa première place au classement général de la Coupe de France, puisque aucun de ses quatre poursuivants directs n'a marqué de point.

Le classement:

1. Marc Sarreau (FRA/FDJ), les 197,8 km en 04 h 52:43.

2. Bram Welten (NED) m.t.

3. Clément Venturini (FRA) m.t.

4. Nelson Andres Soto Martinez (COL) à 1.

5. Eduard Michael Grosu (ROM) m.t.

6. Pierre Barbier (FRA) à 3.

7. Lionel Taminiaux (BEL) m.t.

8. Thomas Boudart (FRA) m.t.

9. Romain Feillu (FRA) m.t.

10. Julien Simon (FRA) m.t.

hap/bvo ■

Tous droits réservés AFP Sport 2019
0E7D95EC8330F10A400D8689DF04F1E846C6CC4F560213D341363C2

Ref. Doc. : 2501-12972440-7

A : Service de presse / GROUPAMA SPONSORING

Mot-Clé : GROUPAMA

FRANCE 3 BRETAGNE
19/20 BRETAGNE – Le 05/04/2019 – 19:14:38

STEPHANIE LABROUSSE

Passons, comme promis, à l'actualité sportive avec une course cycliste qui fête sa vingt-quatrième édition, la Route Adélie. Une boucle de 197,8 800 dans le pays de Vitré, 133 coureurs en lice et on va retrouver sur la ligne d'arrivée Myriam THIEBAUT. Bonsoir Myriam. Cette course ouvre vraiment la saison.

MYRIAM THIEBAUT

Oui, Stéphanie. Ici à Vitré, avec cette course qui vient de se terminer, on est vraiment dans le coup d'envoi de la saison du cyclisme en Bretagne. C'est aussi la quatrième manche de la Coupe de France, une manche qui a été remportée par Marc SARREAU. Marc SARREAU de l'équipe GROUPAMA-FDJ, une équipe qui a tout fait pour que l'un des leurs finisse par l'emporter. On écoute Marc SARREAU.

MARC SARREAU, COUREUR CYCLISTE DE L'EQUIPE GROUPAMA-FDJ

Parce que ce n'était vraiment pas facile de contrôler sur ce circuit-là, et puis finalement après, ils ont fait un super boulot pour… Quand on a vu que ça allait arriver au sprint pour moi, c'était vraiment… Bram WELTEN a bien giclé et alors là j'ai tout mis et j'ai réussi à le passer pas très loin de la ligne et, voilà, je suis vraiment satisfait et c'est vraiment une belle victoire d'équipe.

MYRIAM THIEBAUT

Marc SARREAU a été sérieusement épaulé par un autre coureur, le Breton Valentin MADOUAS. Valentin MADOUAS qui a crée la surprise avec une incroyable échappée en toute fin de circuit. Il nous explique comment il s'y est pris et pourquoi.

VALENTIN MADOUAS, COUREUR CYCLISTE DE L'EQUIPE GROUPAMA-FDJ

J'étais devant et mes coéquipiers m'ont dit de faire la cassure. Notre but, c'était vraiment de pouvoir éviter de rouler derrière, donc voilà. Moi je me suis arraché pour aller le plus loin possible, comme ça derrière ils n'avaient

Tous droits réservés

pas le boulot à faire et puis voilà. On était encore cinq dans le final à 1,5 kilomètre de l'arrivée, donc on était obligé de gagner.

MYRIAM THIEBAUT

Alors il va y avoir d'autres manches de la Coupe de France qui se dérouleront en Bretagne et ce sera à suivre en direct sur notre antenne. Le 20 avril, il y aura le Tour du Finistère et le 22 avril le Tro Bro Leon au pays des Abers. C'est un peu le Paris-Roubaix breton avec des chemins empierrés. Bref, d'autres aventures en perspective. 19:16:45 FIN)

Tous droits réservés

ouest france
Justice et Liberté

samedi 6 avril 2019
Édition(s) : Ploërmel, Pontivy, Auray, Vannes, Lorient
Pages 31-33
659 mots

CYCLISME

Groupama-FDJ de la tête et des épaules

Depuis la Belgique où il mène son groupe des classiques, Marc Madiot, le manager général de Groupama-FDJ, a eu sa voix grave et s'est fendu d'un commentaire sibyllin, avant qu'on ne le laisse à ses pavés : « **J'aime bien quand le compteur tourne… »**

Marc Sarreau a remporté hier la 6e victoire de l'équipe au trèfle cette saison, dans le froid, le vent et la pluie, sa troisième personnelle après une étape de l'Étoile de Bessèges et Cholet - Pays de la Loire. Il a sauté Bram Welten sur la ligne lors d'une arrivée massive ce qui n'était plus la coutume depuis deux ans dans les rues de Vitré.

La leçon a été récitée de bout en bout. Un groupe de cinq coureurs, parmi lesquels Jérémy Leveau, est parti, atteignant près de sept minutes d'avance. Idéal pour contrôler. Tempo des tricolores à l'avant du peloton jusqu'à trois tours de l'arrivée.

Le show Valentin Madouas

C'est Marc Sarreau qui raconte la suite, l'arrivée dans la partie supposée plus nerveuse de la course, les petites boucles comme des toboggans : « **À trois tours de l'arrivée, comme ça devenait sinueux, on a viré en tête et on a fait la cassure** (Mickaël Delage) **pour Valentin** (Madouas)**. Il est parti, a fait un numéro ce qui nous a permis de ne plus rouler. »**

Madouas seul devant, donc, pendant deux tours, c'est une performance à Adélie. On écoute ce dernier : « **Je me suis arraché pour aller le plus loin possible. Et voilà. On était encore cinq dans le final à 1,5 kilomètres de l'arrivée. On était obligé de gagner ! On a fait la course parfaite comme on avait dit au briefing. »**

Briefing signé Thierry Bricaud : « **C'est top… On a roulé, on a attaqué et on a gagné. Maîtrise totale. On avait une bonne équipe, un collectif solide. »**

Bram Welten tout près de son premier succès

Si Marc Sarreau a assumé son statut de favori au sprint, il a eu fort à faire avec Bram Welten, le Néerlandais d'Arkéa-Samsic (22 ans, quatre de moins que Sarreau). Sarreau est revenu à sa hauteur à 50 mètres de l'arrivée pour finalement le passer de quelques centimètres sur la ligne, Welten frappant son guidon de rage. « **J'étais un peu déçu même si Groupama a fait forte impression toute la journée. J'espère rebondir à la Roue Tourangelle dimanche. C'est une course similaire à Vitré. J'y vais pour gagner à condition d'avoir bien récupéré. »**

La discussion entre Sébastien Hinault et le coureur lors de Paris - Nice a porté ses fruits. Le directeur sportif d'Arkéa-Samsic lui avait demandé, en substance, de muscler son jeu. Hinault avait le sourire : « **C'est une réaction que j'aime ! Là, il prend l'initiative. Et franchement, sur le moment, je le vois gagner. Je suis forcément déçu, mais je suis content de sa réaction. Il veut gagner. C'est bien. »**

Andre Greipel, à distance : « **Bram est jeune, talentueux et ambitieux. Il sent bien la course, il sait déjà où se placer dans un sprint. On échange régulièrement, il a tout pour devenir un grand sprinteur. »**

L'oeil d'Armindo Fonseca

C'était une belle journée de vélo. Jusqu'au bout on ne savait pas qui allait gagner. J'avais annoncé une victoire de Sarreau, je ne me suis pas loupé. Dans le final, Valentin Madouas a fait un énorme boulot. Groupama mérite sa victoire, ils ont bien géré leur journée.

Bram Weltem, deuxième, a démontré qu'il avait des qualités. Et puis Venturini c'est une valeur sûre au sprint. Malgré une chute dans la journée, il a eu le mérite de s'accrocher pour finir 3e. C'est un beau podium.» ■

Bram Welten (à gauche) fulmine : Marc Sarreau a remporté le sprint d'un cheveu, hier à Vitré. Photo : Thomas Brégardis

*par Mathieu Coureau Et Olivier Duplessix. *

Parution : Quotidienne
Diffusion : 648 485 ex. (Diff. payée Fr.) - © OJD DSH 2018
Audience : 2 296 000 lect. (LNM) - © AudiPresse One 2017

Tous droits réservés Ouest-France
147e45108cb0c00e60db8f39fb0d71fa41c6c84ac6001d60e0f4f11

« C'est la performance qui fait de vous un leader »

DR

Entretien avec
Marc Madiot,
Manager général
de l'équipe cycliste
Groupama-FDJ

Ancien cycliste de talent, Marc Madiot est aujourd'hui un manager passionné et respecté. Depuis vingt-deux ans, la FDJ l'accompagne dans son projet sportif. Une fidélité à toute épreuve récompensée par de nombreux succès : titres nationaux, podium sur le tour et deux monuments du cyclisme. Et avec Groupama comme co-partenaire, il vise encore plus haut.

DÉCIDEURS. Avant de fonder votre équipe cycliste, vous avez été un grand coureur en remportant notamment deux fois Paris-Roubaix. Le passage d'un rôle de sportif à celui de dirigeant d'équipe s'est-il fait naturellement ? Est-ce un projet que vous avez toujours eu envie de concrétiser ?

MARC MADIOT. Ce n'est que durant la deuxième partie de ma carrière que ce projet a commencé à mûrir dans mon esprit. Je suis parti d'une feuille blanche. J'ai mis du temps à convaincre un partenaire de me suivre. Mais lorsque j'entreprends quelque chose, je crois en ce que je fais. Quelques années après avoir conclu le partenariat avec la Française des jeux, j'ai demandé à l'un de leurs dirigeants pourquoi il m'avait choisi. Il m'a répondu : *« Nous nous sommes engagés avec toi car nous avions compris que ce n'était pas l'argent qui te motivait. Nous ne savions pas si tu allais être bon, mais nous savions que tu allais avoir envie. »* Le plus important lorsque vous menez un projet est donc de bien faire comprendre à vos interlocuteurs que vous avez envie, que vous serez totalement investi.

De vous, le grand public retient notamment votre joie à quelques centaines de mètres de l'arrivée de Thibault Pinot à Porrentruy pour une victoire d'étape sur le Tour de France très symbolique. Celle-ci ayant mis en avant l'arrivée d'une nouvelle génération de cyclistes français talentueux après une période difficile. Est-il possible de passer ces années dites « Armstrong » sans une passion indéfectible ?

Je ne me suis jamais posé de questions. J'ai toujours cru en ce que je faisais, que cela porterait ses fruits un jour ou l'autre. Est-ce de l'inconscience ? Je ne sais pas. Comme j'ai coutume de dire : c'est le doute qui fait avancer, mais je ne doute pas de réussir. Nous avons cru en notre destin.

Le leadership est-il naturel ou peut-il s'acquérir ? Votre leader sur les Grands Tours, Thibault Pinot, a par exemple mis du temps avant d'assumer pleinement ce rôle.

Le leadership entre le dirigeant d'une équipe et un coureur est très différent. Le peloton est une jungle où se crée un rapport de force. Le leader c'est celui qui sait faire mal à ses concurrents. Il doit prouver qu'il est le plus fort physiquement et mentalement. Si vous ne faites pas mal aux autres, vous serez éjecté. C'est la performance, la capacité à surpasser la douleur qui font de vous un leader.

La passion vous a-t-elle conduit à prendre de mauvaises décisions ?

Pas souvent. J'ai la chance d'être bien entouré. Mes proches ont été capables de me guider, de me conseiller. Je sais entendre et écouter. J'essaie de fonctionner avec le plus d'adhésion possible de la part des personnes de mon équipe. Je décide rarement tout seul. Le monde du cyclisme a fortement changé. Les équipes sont de véritables entreprises. Aujourd'hui je suis plus une courroie de transmission. Mon rôle est de donner les moyens à mes collaborateurs de bien travailler et de mettre les talents individuels au bénéfice du collectif.

« Le leader c'est celui qui sait faire mal à ses concurrents »

Tous les membres de l'équipe doivent, chacun dans son domaine, avoir le sentiment d'apporter une valeur ajoutée.

Le meilleur est-il encore à venir ?

Bien sûr, je crois toujours que demain sera meilleur qu'hier. Je rêve qu'un coureur de notre équipe remporte un jour le Tour de France. Est-ce que ce rêve se réalisera ? Je n'en sais rien. Lorsque l'on fait du sport de haut niveau, on souhaite aller le plus loin possible. Le destin fera le reste. Le plus important est de se donner les moyens d'y parvenir.

PROPOS RECUEILLIS PAR AURÉLIEN FLORIN

corse-matin

dimanche 7 avril 2019
Page 32
170 mots

LOCALE

Assurance Groupama partenaire du Vélotour Marseille 2019. Acteur majeur ducyclisme

Assurance Groupama partenaire du Vélotour Marseille 2019. Acteur majeur du cyclisme professionnel depuis la création de l'Équipe cycliste Groupama-FDJ, Groupama souhaite également promouvoir le vélo au bénéfice de tous et au sein de chacun des territoires. Dans le cadre de son programme "Nos engagements Vélo", Groupama Méditerranée devient ainsi partenaire majeur du Vélotour Marseille 2019 dont le concept, unique en France, permet à chacun de vivre des balades insolites à vélo. Dimanche 5 mai, plus de 8 000 participants vont découvrir Marseille comme ils ne l'ont jamais vu. Au programme, balade dans des endroits insolites comme l'Orange Vélodrome, le Tunnel Prado Sud, l'Hippodrome Borély et l'Hippodrome Pont de Vivaux, habituellement fermés aux cyclistes. A cette occasion, Groupama Méditerranée fera gagner des places sur sa page Facebook et dans les agences de Marseille, Aubagne et Aix-en-Provence. ■

par Marie-Cécile Berenger

Parution : Quotidienne
Diffusion : 30 350 ex. (Diff. payée Fr.) - © OJD DSH 2018
Audience : 139 000 lect. (LNM) - © AudiPresse One 2017

Tous droits réservés Corse Matin 2019
0977955685B0AF0EC00F8B89B90CA15941B69E4386A21C8C2F4D4E6

Privatisations, épargne, seuils sociaux: principales mesures du projet de loi Pacte

Paris, France | AFP | jeudi 11/04/2019 - 14:17 UTC+3 | 736 mots

Retour des privatisations, simplification des seuils fiscaux et sociaux, assouplissement des règles pour l'épargne retraite: voici les principales mesures du projet de loi Pacte définitivement adopté jeudi par le Parlement.

Privatisations

- L'Etat pourra procéder à la vente au privé de tout ou partie des actifs qu'il détient dans Aéroports de Paris, soit 50,63% des parts représentant quelque 9,5 milliards d'euros. Il était jusqu'alors légalement tenu d'en conserver la majorité. Des "garanties" ont été ajoutées: sur les tarifs aéroportuaires, le foncier, les nuisances aux riverains...

L'opération doit aider au "désendettement" de la France et financer un fonds pour l'innovation, avec "250 millions d'euros de revenus garantis" annuellement, selon le gouvernement.

- La majorité du capital de la Française des Jeux pourra être transférée au privé. L'Etat, détenteur de 72% des parts, deviendra actionnaire minoritaire à hauteur de 20% "au minimum". Préalable à la privatisation: la refonte de la régulation des jeux, via des ordonnances. Le monopole de la FDJ sur les jeux de tirage et de grattage est maintenu mais pour 25 ans maximum.

- L'Etat pourra descendre sous 33% des parts qu'il détient dans le capital d'Engie (ex-GDF Suez).

Simplification des "seuils"

Les seuils imposant des obligations fiscales et sociales aux entreprises sont simplifiés, privilégiant trois d'entre eux: onze, cinquante et 250 salariés.

Celui de vingt salariés est supprimé à l'exception du cas où il déclenche des obligations liées à l'emploi de personnes en situation de handicap. A la clef, une économie pour les entreprises évaluée à près de 500 millions d'euros.

Lors du franchissement d'un seuil, le texte assouplit les règles en vigueur avec l'instauration d'un délai de cinq ans avant de se voir appliquer les nouvelles obligations.

Entreprises: souplesses et contraintes

- Le Code civil sera modifié pour permettre la prise en considération des enjeux sociaux et environnementaux dans la stratégie et les activités des entreprises.

- Le texte supprime le stage préalable à l'installation, obligatoire pour les artisans.

- Suppression du casier judiciaire des personnes de la mention de liquidation.

- Un guichet unique sera instauré à l'horizon 2021 pour regrouper les formalités administratives et "jouer un rôle d'interface" avec les structures impliquées.

- Les chefs d'entreprises artisanales, commerciales ou libérales seront obligés de déclarer l'activité de leur conjoint collaborateur.

- Les entreprises cotées auront l'obligation de communiquer les écarts entre la rémunération de leurs dirigeants et les salaires moyens de leurs salariés, mais aussi médians, ainsi que les évolutions de ces ratios au cours des cinq dernières années.

- Les retraites chapeaux des dirigeants, aux montants fixés d'avance par contrat, seront limitées à 30% du salaire annuel des bénéficiaires via une ordonnance prochaine.

Salariés: participation et retraite

- Pour favoriser la participation ou l'intéressement des salariés aux résultats de leur entreprise, le gouvernement supprime le forfait social, cotisation patronale prélevée sur l'épargne salariale. Cette mesure concerne les entreprises de moins de 250 salariés pour l'intéressement et de moins de 50 salariés pour la participation. Le manque à gagner pour la Sécu est estimé à 440 millions d'euros.

- La présence des salariés aux conseils d'administration des grandes entreprises est renforcée. Celles qui ont plus de 1.000 salariés en France ou 5.000 salariés en France et à l'étranger devront avoir 2 représentants pour 8 administrateurs non salariés contre 1 pour 12 aujourd'hui.

- Pour favoriser l'épargne retraite, les conditions de ce produit financier représentant aujourd'hui à peine 200 milliards d'euros d'encours, contre 1.700 milliards pour l'assurance-vie, sont assouplies. Chacun pourra conserver et alimenter son épargne pendant son parcours professionnel et la sortie en capital sera facilitée. Seront facilités également les transferts chez le même assureur des contrats d'assurance-vie sans pénalité fiscale.

Poste, soldes, gaz et pesticides

- L'actionnariat de la Poste évoluera avec la montée de la Caisse des dépôts qui remplace l'Etat comme actionnaire majoritaire. Le gouvernement vise avant fin 2019 la création d'un grand pôle public de banque et d'assurance, passant par le rapprochement des géants CNP Assurances et La Banque Postale.

- Le gouvernement est autorisé à programmer l'extinction du tarif réglementé de vente (TRV) du gaz naturel au 1er juillet 2023.

- La durée des soldes d'été et d'hiver sera ramenée de six à quatre semaines.

- L'interdiction en 2022 de la fabrication sur le sol français de pesticides vendus en dehors de l'UE, qui figurait dans la loi agriculture et alimentation (Egalim), est repoussée de trois ans pour permettre aux industriels de se préparer - mesure réprouvée jusque dans la majorité.

parl-pr/ll/ggy/mcj

© Agence France-Presse

Rapprochement Banque Postale/CNP Assurances: les discussions avancent "au rythme prévu"

Paris, France | AFP | jeudi 11/04/2019 - 12:45 UTC+3 | 391 mots

Les discussions autour de la création d'un grand pôle financier public via le rapprochement de La Banque Postale et du groupe CNP Assurances avancent "au rythme prévu", a affirmé jeudi Eric Lombard, le directeur général de la Caisse des dépôts.

"Tout ça avance à un rythme normal, c'est un chantier complexe", a déclaré M. Lombard à l'occasion de la présentation des résultats annuels du groupe Caisse des dépôts.

Envisagé depuis plus de 20 ans, le rapprochement du groupe bancaire public La Banque Postale et de l'assureur CNP Assurances, filiale de la Caisse des dépôts, est en passe de devenir réalité.

Les représentants de l'État, de la Caisse des dépôts et de la Poste ont trouvé un accord à l'été 2018 pour que la Caisse des dépôts apporte sa participation dans CNP Assurances à La Poste. En contrepartie, la Caisse des dépôts deviendrait l'actionnaire majoritaire de La Poste aux côtés de l'Etat.

Ce futur grand pôle financier public doit en principe voir le jour début 2020.

"Tout ça avance au rythme prévu et en tout état de cause (...) l'opération ne pourra pas être faite avant (...) 2020, plutôt dans la première moitié a priori", a précisé M. Lombard.

"Du côté de La Poste, l'opération est d'abord subordonnée à la promulgation de la loi (Pacte). C'est notre première étape. Ensuite, à la dénonciation du pacte d'actionnaires qui noue un certain nombre d'institutions autour de la CNP et qui doit avoir lieu avant la fin du mois de juin. Et elle est liée enfin à la conclusion d'un accord plus précis avec l'État", notamment sur les questions de gouvernance, a détaillé M. Lombard.

Le pacte d'actionnaires en question comprend notamment le groupe bancaire mutualiste BPCE.

Pour mener à bien le projet, les partenaires doivent par ailleurs demander une dérogation auprès de l'Autorité des marchés financiers (AMF).

D'après la réglementation boursière française, un actionnaire détenant plus du tiers du capital d'une entreprise cotée en Bourse est en effet tenu de lancer une OPA sur l'ensemble du capital.

Mais l'AMF peut dans certains cas accorder des dérogations, que l'État et la Caisse des dépôts espèrent obtenir en arguant que l'opération consiste davantage à un échange de participations publiques, plus qu'à un rachat proprement dit.

"Si cette décision devait être négative, on n'a pas décidé de ce que nous ferions dans ce cas là", a déclaré M. Lombard.

bt/cgu/tq/spi

© Agence France-Presse

Catastrophes naturelles: le Sénat lance une consultation en ligne

Paris, France | AFP | mardi 09/04/2019 - 19:58 UTC+3 | 151 mots

La mission d'information du Sénat sur les risques climatiques a lancé mardi une consultation en ligne pour recueillir les témoignages des victimes de catastrophes naturelles.

Cette consultation, accessible sur l'espace participatif du site internet du Sénat, prend la forme d'une douzaine de questions à choix multiples et d'un espace facultatif de libre contribution, précise la mission dans un communiqué. Elle est ouverte jusqu'au 17 mai.

La mission d'information sur la "gestion des risques climatiques et évolution de nos régimes d'indemnisation" a été créée à la demande du groupe PS. Elle s'est donné pour mission d'identifier les difficultés liées à l'indemnisation des sinistres résultant des aléas naturels -tempêtes, sécheresses, inondations, submersions marines…- et de proposer des solutions pour y remédier. Ses travaux s'achèveront en juin.

Pour sa rapporteure, Nicole Bonnefoy (PS), l'objectif de la consultation en ligne "est de mieux connaître l'expérience individuelle des sinistrés, en leur donnant directement la parole".

vm/bat/nm

© Agence France-Presse

Cdiscount se lance sur le marché de la complémentaire santé avec Matmut

Paris, France | AFP | mercredi 10/04/2019 - 17:12 UTC+3 | 310 mots

Le site Cdiscount, filiale du groupe Casino, a annoncé mercredi se lancer sur le marché de la santé, avec la commercialisation d'une offre de complémentaire santé en partenariat avec l'assureur rouennais Matmut.

"Concrètement, trois formules proposées par la Mutuelle Ociane Matmut via son contrat Ociane Santé Évolution sont mises en avant dans le nouvel univers santé de Cdiscount", précise un communiqué publié conjointement par les deux sociétés.

"Le partenariat entre Cdiscount et la Mutuelle Ociane Matmut, qui partagent notamment un ancrage historique fort dans la région bordelaise, vise, à horizon 2020, à développer une offre complémentaire santé spécifique Mutuelle Ociane Matmut – Cdiscount", est-il ajouté.

Expliquant vouloir renforcer sa proximité avec ses clients, Cdiscount entend poursuivre par ce partenariat sa stratégie de développement de nouveaux services pour ses 22 millions de visiteurs uniques par mois et ses 9 millions de clients actifs.

Ce faisant, Cdiscount "a trouvé chez son partenaire, la Mutuelle Ociane Matmut, un dynamisme certain dans ce domaine puisque celle-ci réalise déjà plus de 20% de ses ventes intégralement via le canal internet. Plus particulièrement, plus de 60% des ventes intégralement réalisées sur internet le sont dans les formules +Essentiel+", affirme le communiqué.

"Le lancement de Cdiscount Santé, soutenu par un premier partenariat inédit avec un acteur majeur de l'assurance, est une nouvelle étape forte dans notre stratégie de plateforme française de biens et de services", explique Emmanuel Grenier, le PDG de Cdiscount, cité dans le communiqué.

Cette opération n'ent est pas moins singulière, sur le secteur de la santé où opèrent une multitudes d'acteurs de toutes tailles et sur lequel la concurrence est très vive.

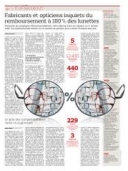
"À ma connaissance, il n'y a pas de distributeur non apparenté au secteur de l'assurance qui se soit lancé sur le secteur de la complémentaire santé", a déclaré à l'AFP Mayeul de Roquemaurel, directeur de marché au sein du courtier SPVie Assurances.

bt/ef/az

© Agence France-Presse

LE FIGARO

N° 23217
samedi 6 avril 2019
Page 20
862 mots



Le prix des complémentaires santé va augmenter

Les complémentaires santé - mutuelles, instituts de prévoyance et assureurs - se préparent à l'entrée en vigueur progressive du 100 % santé, appelé aussi « Reste à charge zéro ».*« Nous travaillons d'arrache-pied. Nous devons revoir toutes nos gammes de contrats, car cela change la façon de concevoir les remboursements en optique*, explique Philippe Dabat, directeur des assurances de personnes à AG2R La Mondiale Matmut. *Mais il s'agit d'une très bonne réforme. »*

Toutes les compagnies devraient être prêtes le 1er janvier prochain. Certaines prévoient même de devancer l'appel. Harmonie Mutuelle, la première mutuelle de France, a annoncé en mars qu'elle appliquerait la réforme dès le 1er juillet pour ses deux millions d'assurés individuels. Pour être remboursés à 100 %, ces derniers devront passer par un professionnel conventionné par la mutuelle.

De fait, depuis 2015 et l'instauration des « contrats responsables » (respectant un cahier des charges précis), la plupart des mutuelles ont noué des partenariats commerciaux avec des professionnels de santé (opticiens, centres médicaux, dentistes...), permettant à leurs assurés d'obtenir des tarifs avantageux et des services de meilleure qualité. *« Environ 65 % de nos adhérents passent par notre réseau de soins (Ka-lixia) et, le plus souvent, ne déboursent pas un centime quand ils changent leurs lunettes ou vont chez le dentiste »*, explique Laurent Bo-rella, directeur santé de Malakoff Médéric Humanis. Même son de cloche chez VYV, où 70 % des adhé-rents fréquentent ses réseaux. Pour ces assurés, mais aussi pour ceux qui détiennent un contrat de milieu ou de haut de gamme, le « 100 % santé » ne changera rien ou presque.

Pression du gouvernement

La réforme concerne surtout les 5 millions de personnes ayant souscrit à titre individuel (retraités, indépendants...) un contrat santé d'entrée de gamme, avec lequel les lunettes et les soins dentaires sont mal remboursés. Ou les salariés de TPE ou de PME n'ayant accès qu'à une mutuelle de base (10 % des entreprises). *« Nous estimons que 20 à 30 % des assurés devraient réellement bénéficier du 100 % santé »*, estime Laurent Borella.

Cette réforme devrait se traduire par une hausse du nombre de personnes se faisant soigner. Et donc par une augmentation des montants de remboursement pour les complémentaires santé, qui gèrent aujourd'hui 36 milliards d'euros de cotisations. Ces dépenses supplémentaires seront en partie compensées par la baisse des plafonds de remboursement des montures de lunettes, qui passera de 150 à 100 euros. Mais cela ne semble pas suffisant pour certaines complémentaires, qui à la fin de l'année dernière ont tenté de revaloriser leurs tarifs. Sous la pression du gouvernement, elles se sont alors engagées à ne pas répercuter leurs hausses de coûts dans les tarifs en janvier.

Mais, depuis, la donne a changé. Discrètement, nombre de complémentaires sont en train de facturer des tarifs plus élevés aux nouveaux assurés ou lors de renouvellements de contrats. *« Les prix des contrats d'entrée de gamme augmenteront d'au moins 5 %. Cette inflation va durer plusieurs années »*, avance Cyrille Chartier-Kastler, fondateur du cabinet Facts & Figures.

Un autre facteur pourrait pousser les tarifs à la hausse, selon les assureurs : le projet de loi Pacte, en cours d'examen au Parlement, autorise les Français à résilier à tout moment et sans frais leur assurance santé. *« Ce type de mesure va les inciter à changer plus souvent de complémentaire. Ce qui se traduira par une hausse de nos charges et réduira notre capacité à financer le 100 % santé »*, prévient Jérôme Plumas, directeur grands comptes du groupe VYV. *« Cela va occasionner une hausse des coûts de gestion et de commercialisation »*, ajoute Philippe Dabat. Avec in fine des augmentations de tarifs que Cyrille Chartier-Kastler chiffre à 1 à 2 % par an. Pour les contrats d'entrée de gamme, l'inflation avoisinerait alors 7 % ! Le gouvernement conteste toutefois cette analyse et souligne que la résiliation à tout moment va au contraire accroître la concurrence, mettant la pression sur les prix. ¦ ■

par Danièle Guinot @danieleguinot

Tous droits réservés 2019 Le Figaro
5274d5888680940aa03e81f94502516e55f72484e59607358250133

Les Echos

N° 22927
jeudi 11 avril 2019
Page 27
456 mots

STARTUP—ACTU

Wilov veut accélérer dans l'assurance automobile à la journée

La start-up française qui a inventé une assurance à l'usage lève 3,2 millions auprès d'Arkéa et d'Allianz France.

Pionnière de l'assurance-auto facturée à l'usage, la start-up française Wilov veut accentuer son avance. Deux ans après avoir lancé la première offre « pay when you drive » (« payez quand vous conduisez »), cette assurtech s'ouvre de nouveaux horizons avec une levée de fonds de 3,2 millions d'euros. Ce courtier nouvelle génération a bouclé cette « série A » auprès du groupe bancaire Arkéa (dont la filiale Suravenir Assurances est déjà le porteur de risques des contrats Wilov) et de l'assureur Allianz France. A l'issue de l'opération, les fondateurs restent majoritaires au capital.

Sur un marché français de l'assurance-auto très engorgé, Wilov s'est créé son propre créneau en ciblant les automobilistes qui ne roulent pas tous les jours. « Jusqu'à 15 jours d'utilisation par mois, on peut faire 30 % d'économies », promet Pierre Stanislas, l'un des cofondateurs. La jeune pousse fait payer l'assuré par tranche de 24 heures chaque fois qu'il prend sa voiture (1 euro en moyenne), en plus d'un forfait mensuel (20 euros en moyenne). Pour déclencher le compteur, l'utilisateur doit installer dans son véhicule un badge connecté qui est relié à l'application Wilov sur son smartphone. Avec cette proposition, couplée à l'absence de durée d'engagement, une garantie « tous risques » et une assistance zéro kilomètre, la jeune pousse, qui compte près de 5.000 souscriptions, espère dépasser les 100.000 clients d'ici à trois ans.

L'international en ligne de mire

Alors que les assureurs ne lésinent pas à la dépense pour attirer de nouveaux clients, Wilov peut, lui, compter sur le bouche-à-oreille, qui lui apporte plus de 40 % des nouvelles souscriptions. « Notre avantage comparatif, c'est notre positionnement dans les stores », estime Pierre Stanislas. Wilov, une offre 100 % sur mobile, se targue ainsi d'être la première assurance au monde à avoir reçu le label « Coup de coeur » d'Apple, et d'avoir « l'application d'assurance la mieux notée » des plates-formes de téléchargement d'Apple et d'Android.

La levée de fonds annoncée ce jeudi doit notamment permettre un élargissement de l'offre. Il est ainsi prévu qu'elle s'étende aussi aux voitures de luxe et de collection. L'assurtech affiche aussi la volonté d'exporter son « pay when you drive » à l'étranger, sans donner de calendrier. A plus long terme, elle ambitionne de « devenir l'assurance de la mobilité au sens large », au-delà de l'assurance-auto. ■

par Laurent Thévenin

Parution : Quotidienne
Diffusion : 129 087 ex. (Diff. payée Fr.) - © OJD DSH 2018
Audience : 693 000 lect. (LNM) - © AudiPresse One 2017

Tous droits réservés Les Echos 2019
977B152A81A09F0490808A89630A81B73BA2DB80353946D19B189EA

Le Monde

mardi 9 avril 2019
Page 33
1070 mots

SUPPLÉMENT

La location longue durée à l'assaut des particuliers

Pour poursuivre son développement, la LLD vise désormais la clientèle des particuliers, non sans susciter quelques tensions avec les constructeurs

Avec 562 646 véhicules immatriculés en 2018, les loueurs longue durée ont -repré-senté 22 % du total des ventes en France ; soit une progression de 1,86 %. Ils ont surtout contribué à 58,3 % des acquisitions de véhicules par les flottes d'entreprise. Un résultat flatteur, mais en retrait puisqu'il s'élevait à 62 % l'année précédente. L'introduction l'an passé du nouveau protocole d'homologation WLTP des véhicules neufs a provoqué en effet un coup de frein dans les investissements réalisés par les entreprises.

Reste qu'à l'issue de l'année 2018 le parc global de véhicules en location longue durée (LLD) a progressé de 6,7 % pour atteindre un total de 1 448 178 véhicules. Une croissance qui s'appuie toujours sur la clientèle des grands comptes, lesquels ont plutôt tendance désormais à rationaliser leurs parcs automobiles, mais surtout sur la demande de plus en plus importante des PME et des TPE. Ainsi, le loueur Arval, qui enregistre pour sa flotte une croissance de 5 % en 2018, -constate que la -catégorie des PME, TPE et professions libérales a progressé pour sa part de 21 %.

Mais, pour tous les loueurs, la clientèle désormais en ligne de mire est celle des particuliers. Ce relais de croissance constitué par les ménages représente 3,2 % des acquisitions de véhicules en LLD (2,7 % en 2017), mais il a affiché une progression de 21,5 % l'an passé, soit 35 000 véhicules sous contrat de LLD.

Des partenariats florissants

En quelques mois, les loueurs ont adapté leurs offres et multiplié les partenariats pour séduire cette cible au travers des sites -Internet d'opérateurs grand public et de la clientèle de grands groupes bancaires ou de spécialistes de l'assurance.

Le loueur ALD Automotive propose ainsi ses offres de LLD auprès des 1,5 million de clients de la banque en ligne Boursorama,filiale l'un comme l'autre de la Société générale. Comme l'explique Fabrice Denoual, directeur général délégué, *" ALD Automotive recourt à plusieurs canaux de distribution ". " Nous avons également,* poursuit-il, *une approche full webavec LeasingAuto, des partenariats avec Axa ou Blablacar et, enfin, nous développons des solutions de LLD auprès de la clientèle du Crédit du Nord et de la Société générale. "*

De la même manière, au sein de BNP Paribas, le loueur Arval s'est associé à Hello bank ! pour la diffusion de son offre LLD. Ce loueur a également noué un partenariat avec la plateforme d'autopartage GoMore ainsi qu'avec la Matmut en direction des propriétaires des 2,7 millions de véhicules qui y sont assurés.

C'est auprès des adhérents de la Macif que LeasePlan commercialise ses offres de LLD. Comme l'annonce Jean-Loup Savigny, -directeur commercial et marketing de LeasePlan, *" notreobjectif pour 2019 est de parvenir à 2 000 livraisons sur le marché des particuliers, dont 50 % réalisés par la Macif en marque blanche et le reste grâce ànotreoffre -Privilease qui s'adresse aux salariés de nos clients ".* Ce loueur -devrait annoncer rapidement un partenariat mené avec une grande banque française afin de commercialiser une nouvelle -offre de location longue durée auprès de ses clients.

Selon l'Observatoire du véhicule d'entreprise, derrière cette offensive marketing tous azimuts se cache un enjeu stratégique plus fondamental pour les loueurs longue durée : *" Celui de ne pas se laisser distancer par les constructeurs automobiles, leurs captives de financement* - banque propre au constructeur - *et leur réseau commercial, qui sont les interlocuteurs traditionnels et naturels des clients particuliers. "*

En vérité, les grandes marques automobiles, à commencer par les françaises, voient plutôt d'un mauvais œil ce déploiement de la LLD en direction des particuliers. Et, du côté des loueurs -longue durée, on s'étonne de la méfiance des constructeurs. Dirk Pissens, président de LeasePlan France, reconnaît les tensions, notamment avec les -constructeurs français, mais explique -également qu'un loueur tel que LeasePlan, leader mondial sur ce secteur d'activité avec 1,8 million de véhicules en parc dans 30 pays, ne peut renoncer à ce nouvel axe de croissance. A -défaut d'être -approvisionné directement par les construc-

teurs, LeasePlan pourrait donc acheter ses véhicules auprès d'autres sources d'approvisionnement, telles que les mandataires.

Un fort potentiel européen

" Si les constructeurs sont peu -enclins à nous suivre sur le marché de la LLD aux particuliers, c'est dans le but de préserver leurs -réseaux de distribution. Pourtant, nous allons générer du business pour les concessionnaires, puisque nos achats de véhicules tout comme l'après-vente seront réalisés dans leurs -réseaux ", constate Jean-Loup Savigny, lequel signale qu'à l'inverse *" d'autres marques telle que Fiat* - les - *suivent déjà "*. Ferréol Mayoly, directeur général d'Arval France, reconnaît également les difficultés rencontrées pour convaincre les constructeurs automobiles. *" Pourtant, le marché français n'est qu'un îlot dans l'océan que représente la -location longue durée aux particuliers en Europe. Et elle s'y développe partout. "* Ce loueur a ainsi enregistré une croissance de 45 % de sa flotte à destination des particuliers en Europe. De même, ALD signale un taux de croissance équivalent et vise un parc de 150 000 véhicules en LLD aux particuliers en Europe d'ici à la fin de l'année.

Ce développement a même conduit Arval à lancer une boutique en ligne de véhicules pour les clients particuliers, où ils peuvent sélectionner la voiture qui répond le mieux à leurs -besoins et la louer en toute -tranquillité par le biais d'une -offre de services " tout compris ". L'objectif est d'étendre cette -nouvelle expérience client à plusieurs autres pays européens au cours de l'année 2019.

J.-P. L. ■

par J.-P. L.

Tous droits réservés Le Monde 2019
D87B35278670160540C187F9F606518190E0B005F7931013839BDAD

LA TRIBUNE HEBDOMADAIRE

vendredi 12 avril 2019
Édition(s) : édition principale
Page 10
540 mots

Téléconsultation : dans l'ombre de Doctolib, la startup Qare lève 20 millions d'euros

Le remboursement -sous conditions- des téléconsultations par l'Assurance maladie aiguise l'appétit des startups. Pionnière en France depuis 2016, la startup Qare annonce une levée de fonds de 20 millions d'euros pour séduire les praticiens et se faire connaître du grand public, dans l'espoir de damer le pion à Doctolib.

Doctolib a beau dominer de la tête et des épaules le marché de la prise de rendez-vous médicaux en ligne en France, les positions ne sont pas encore acquises pour celui, tout récent, de la téléconsultation. Pépite discrète de la French Tech, la startup Qare annonce ce jeudi 11 avril le succès d'une levée de fonds de 20 millions d'euros, menée auprès de Kamet Ventures, le fonds d'investissement de l'assureur AXA.

Remboursement de certaines téléconsultations depuis le 1er janvier

Depuis le 1er janvier 2019, la Sécurité sociale rembourse, sous certaines conditions, les consultations en ligne, suite à la signature, à l'automne dernier, d'un avenant au contrat entre l'Assurance maladie et les syndicats de médecins libéraux. Pour remplir les conditions de remboursement, le patient doit déjà avoir rencontré physiquement son médecin au cours des douze derniers mois, et la téléconsultation doit s'inscrire dans le cadre du parcours de soins. La téléconsultation est aussi une solution intéressante pour les déserts médicaux, le suivi d'une affection de longue durée ou dans le cas où le patient -âgé par exemple- ne peut se déplacer au cabinet médical.

De fait, le remboursement aiguise les appétits des startups. Grâce à sa position de leader de la e-santé, la licorne Doctolib, qui vient de boucler une méga-levée de 150 millions d'euros (lien : https://www.latribune.fr/technos-medias/innovation-et-start-up/doctolib-leve-150-millions-d-euros-et-devient-la-5e-licorne-francaise-811316.html) et a lancé son propre service de téléconsultation médicale, est naturellement très bien positionné pour dominer aussi ce marché naissant. D'où l'intérêt pour ses nombreux concurrents (Leah.care, Livi, Dokiliko, Directodoc) d'accélérer pour se faire connaître et grappiller des parts de marché.

300 professionnels de santé équipés, objectif 15.000 d'ici à 2020

Le tour de table de Qare tombe donc à point nommé. Fondée en 2016 par Nicolas Wolikow, Alexandre Brel, Augustin Chatenet, Alexandre Maisonneuve et David Lescure, la startup a levé au total 28,5 millions d'euros, dont 2,5 millions d'euros d'amorçage l'année de sa création et 6 millions d'euros en Série A en 2017, déjà avec le soutien de l'assureur AXA.

Cet argent lui a permis de développer une plateforme ergonomique entièrement dédiée à la téléconsultation, contrairement à Doctolib dont le fonds de commerce est la prise de rendez-vous médicaux, ou de Dokiliko qui est à l'origine une solution logicielle de gestion pour les professionnels de santé. Qare revendique ainsi plus de 10.000 consultations réalisées et 300 professionnels de santé équipés, qu'il s'agisse de médecine générale ou de n'importe quelle spécialité. Qare espère équiper 15.000 professionnels de santé d'ici à 2020, sur le modèle d'un abonnement de 75 euros par mois à sa plateforme sécurisée.

Suite à la levée de fonds, Nicolas Wolikow cède son siège de Pdg au profit d'Olivier Thierry, ancien dirigeant de LaFourchette.com. La startup revendique sa proximité avec les professionnels de santé et souhaite également développer sa "Qare Academy", une offre de formation pour familiariser les médecins aux spécificités de la téléconsultation. Elle affirme que tous les médecins présents sur sa plateforme ont été formés. ■

Qare est spécialisé dans la téléconsultation, qui peut être remboursée par la Sécurité Sociale depuis l'automne dernier.

Qare est spécialisé dans la téléconsultation, qui peut être remboursée par la Sécurité Sociale depuis l'automne dernier.

par Sylvain Rolland

Tous droits réservés 2019 La Tribune
e67b055087602900d0f280f9aa01d15f4707793bf5a067ef3a98505

LE FIGARO

N° 23220
mercredi 10 avril 2019
Page 23
1005 mots

Société générale se restructure pour redresser sa rentabilité

La banque a annoncé mardi 1 600 suppressions de postes dans le monde, dont 750 en France.

BANQUE Sous pression depuis plusieurs mois, la Société générale accélère sa restructuration. Comme attendu, la banque, qui cher-che à redresser sa rentabilité, a annoncé mardi une vaste réorganisation de ses activités. Le plan prévoit de supprimer 1 600 postes à travers le monde, dont 750 en France. L'essentiel des coupes (1 200) concerne la banque de fi-nancement et d'investissement (BFI), qui regroupe des activités de marché, de financement des grandes entreprises et de conseil.

«Nous maintenons notre politique de départs volontaires. Dans ce plan, il n'y aura pas de départs contraints », a précisé mardi Séverin Cabannes, directeur délégué de la Société générale en charge de la banque de GBIS (Banque de grande clientèle et solution investisseurs). *« C'est le douzième plan de réduction d'effectifs de l'ère Oudéa »,* pointe de son côté la CGT. Frédéric Oudéa est à la tête de la Société générale depuis 2008 et son mandat doit être renouvelé en mai pour quatre ans.

Comme elle l'avait annoncé en février, la banque au logo rouge et noir, qui emploie 149 000 personnes dans le monde, va réduire la voilure dans la banque d'investissement en diminuant de 8 milliards d'euros le capital utilisé par ce pôle. Certaines activités risquées, mobilisant beaucoup de fonds propres, seront fermées : les activités de gré à gré sur les matières premières et sa filiale de trading pour compte propre (qui consiste à prendre des positions de marchés avec les fonds de la banque). Cette dernière activité ne fait plus recette dans les banques françaises, BNP Paribas venant aussi d'y mettre fin.

La Société générale souhaite par ailleurs repositionner ses activités de taux, de crédit et de changes. En revanche, l'établissement continuera à investir dans les activités profitables. *« Les activités à forte valeur ajoutée sont rentables. Cela concerne les produits structurés* (produits financiers complexes, NDLR)*, les financements structurés, les activités de conseil et les activités de structuration. Et cela, c'est l'ADN de la Société générale »*, insiste Séverin Caban-nes. De fait, la banque veut redresser sa rentabilité, qui s'est détériorée ces dernières années. *« L'objectif de la direction reste de revenir à une rentabilité (RONE) pour la banque d'investissement comprise entre 11,5 % et 12,5 % contre 7,9 % en 2018 »*, écrit la CGT.

La banque vise notamment plus de 171 départs dans son activité de banque de détail et de services internationaux au siège parisien, dans le quartier de la Défense. Photo : FRANÇOIS BOUCHON/ LE FIGARO

La présentation du plan très peu détaillé soulève toutefois de nombreuses questions. *« Quel est le coût de ces mesures ? Permettront-elles d'atteindre l'objectif de 500 millions d'euros d'économies dans la banque de financement et d'investissement d'ici à 2020*, s'interroge ainsi Jérôme Legras, responsable de la recherche chez Axiom AI. *Et quelles sont les anticipations de baisse des revenus après la fermeture de certaines activités ? »*

Concurrence des banques américaines

«La stratégie récente de diversification de la Société générale, notamment dans les activités de taux, n'a pas porté ses fruits», remarque de son côté Jean-Pierre Lambert, analyste chez Keefe, Bruyet-te & Woods. Question de timing ? *«La banque a fait les frais l'an dernier des turbulences des marchés. Et comme ses rivales, elle est pénalisée par le durcissement des exigences réglementaires en Europe, les taux bas et la concurrence grandissante des banques américaines»,* ajoute-t-il. De fait, les banques américaines profitent d'un marché intérieur gigantesque et rentable aux États-Unis pour venir tailler des croupières à leurs rivaux européens. Et ce alors que ces derniers subissent une règlementation plus contraignante. Les établissements européens ont donc du mal à se défendre.

« La Société générale a perdu des parts de marché dans les activités de banque de financement et d'investissement», constate François Chaulet, directeur général de Montségur Finance. Selon cet expert, en 2014, la BFI représentait 55% des revenus net de la banque

de la Défense, contre 26% en 2018. Chez BNP Paribas, la baisse a été plus limitée (54% des revenus net en 2018 contre 60% en 2014). *«Comme la plupart des autres banques, pour attaquer les marchés les plus risqués et potentiellement les plus rémunérateurs, elle est contrainte par les fonds propres réglementaires nécessaires»*, souligne François Chaulet. ¦ ■

par Danièle Guinot @danieleguinot

ENCADRÉS DE L'ARTICLE

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE CHIFFRES CLÉS 2018

25,2 **milliards d'euros de produit net bancaire (PNB), équivalent du chiffre d'affaires**
3,9 **milliards d'euros de résultat net**
1,19 **milliard d'euros de résultat net pour la banque de financement et d'investissement, en baisse de 25 %**

Tous droits réservés 2019 Le Figaro
b07fe5098610210c10f58ac96102a13124b66b8666658220823ff5c

Secteur financier: l'analyse des risques climatiques progresse (superviseur)

Paris, France | AFP | mercredi 10/04/2019 - 14:12 UTC+3 | 426 mots

Les institutions financières françaises ont progressé dans la prise en compte et la gestion des risques associés au changement climatique, estime le superviseur français dans une étude publiée mercredi, qui pointe toutefois un manque d'harmonisation des pratiques en la matière.

"De façon générale, on observe des progrès dans la prise en compte du risque climatique au niveau de la stratégie des groupes bancaires, assortis pour certains par des engagements de désinvestissement vis-à-vis de certaines filières très émettrices de gaz à effet de serre", pointe ce rapport de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR).

Cette évolution est la conséquence directe de l'Accord de Paris sur le climat. Ce texte, signé fin 2015, vise à contenir le réchauffement mondial sous les +2°C par rapport à l'ère pré-industrielle.

À titre d'exemple, certains établissements considérés comme "avancés" ont notamment commencé à développer un certain nombre d'indicateurs destinés à piloter la réduction de la teneur en carbone, et plus particulièrement en CO2, de leurs portefeuilles d'investissements.

Par ailleurs, l'étude constate que la perception du risque climatique a changé au sein des banques et des assurances françaises. Essentiellement perçu comme une menace pour leur réputation il y encore cinq ans, le changement climatique est désormais également appréhendé sous l'angle des risques physiques, de ceux liés à la transition économique et énergétique ou encore des risques de responsabilité.

"On note une prise en compte croissante du risque climatique par les directions des risques des grands groupes, au-delà des fonctions RSE (Responsabilité sociale et environnementale, NDLR)", explique l'ACPR.

Pour autant, "les progrès constatés sont cependant hétérogènes", tout particulièrement en ce qui concerne la collecte des données, ajoute le superviseur financier français.

"On relève que les organismes d'assurances, au-delà des risques figurant à l'actif de leur bilan, ont développé, pour les besoins de leur métier, des mesures très fines de la localisation des personnes et des biens assurés. (...) Par contraste, les données collectées par les banques apparaissent généralement insuffisamment granulaires, en particulier en ce qui concerne leurs expositions géographiques", détaille le rapport.

En outre, le risque de responsabilité, qui correspond aux dommages et intérêts qu'une personne morale devrait payer si elle était jugée responsable du réchauffement climatique, n'est pas encore bien analysé par les institutions financières françaises.

"Cette situation n'est pas satisfaisante, compte tenu du nombre croissant de recours observés au niveau international et du fait que ce risque peut également être un catalyseur du risque de transition", affirme l'ACPR, qui compte poursuivre les travaux d'analyse pour faire progresser encore la prise en compte de ces risques par le secteur financier.

bt/cgu/tq/spi

© Agence France-Presse

Le Monde

vendredi 12 avril 2019
Page 18
758 mots

Les banques françaises n'ont pas pris la mesure du changement climatique

L'ACPR, le superviseur bancaire français, invite les établissements à se préparer activement aux risques liés à la transition climatique

Dans un discours qui fit date, prononcé le 29 septembre 2015 devant un parterre d'assureurs à Londres, le gouverneur de la Banque d'An-gleterre, Mark Carney, invoqua pour la première fois la menace sans précédent que le chan-gement climatique faisait peser sur la stabilité du système financier. L'intervention marqua les -esprits.

Aussi le superviseur des banques françaises a-t-il cherché à comprendre comment les établissements se préparaient au changement climatique. Après avoir interrogé les principaux groupes bancaires, l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) a remis son rapport, mercredi 10 avril. Il enregistre quelques progrès. *" Certains établissements, que l'on qualifie d'"avancés" dans cette étude, ont commencé à développer certaines métriques destinées à piloter une "décarbonation" progressive de leurs portefeuilles "*, note le gendarme bancaire, qui ne cite nommément aucune institution. Le chemin parcouru apparaît, toutefois, bien modeste au regard des enjeux.

En cause, notamment, des divergences sur le diagnostic. Selon le GIEC (Groupe d'experts in-tergouvernemental sur l'évolution du climat), le respect de l'accord de Paris sur le climat implique d'atteindre la neutralité carbone dans des horizons très proches, *" généralement beaucoup moins éloignés que ceux mis en avant par les banques "*, souligne l'ACPR.

Les groupes exerçant des activités de banque de financement et d'investissement à l'international considèrent désormais les risques climatiques comme partie intégrante des risques financiers. Les grandes banques de détail présentes essentiellement sur le marché français n'accordent, en revanche, pas suffisamment de moyens à *" ces problématiques qui ne sont pas encore considérées comme prioritaires du fait de leur manque de matérialité immédiate "*, regrette le rapport. Ellesperçoivent encore bien souvent la question du financement de filières émettrices de gaz à effet de serre comme une menace pour leur réputation.

" Risque de responsabilité "

" Nous disons aux banques : il y a des risques, il faut vous y préparer, maintenant ", résume Laurent Clerc, directeur d'étude et d'analyse des risques à l'ACPR. Quels sont ces risques ? Tout d'abord, les pertes directes causées par les phénomènes climatiques, auxquelles les banques françaises prêtent peu le flanc, 75 % de leurs expositions étant localisées au sein de l'Union européenne, en zone tempérée.

Les institutions doivent, en revanche, se préparer activement aux conséquences d'une transition abrupte vers une économie bas carbone. Le superviseur bancaire les met, en effet, en garde contre *" une exposition signifi-cative au risque de transition "*. Certains secteurs, comme celui des énergies fossiles, pourraient alors souffrir d'une forte dépréciation de leurs actifs, à même de créer de grandes perturbations sur les marchés financiers et donc dans les bilans des banques.

" Des entreprises pourraient voir leur activité s'effondrer. Il ne faut pas oublier que l'âge de pierre ne s'est pas terminé faute de pierres ", prévient Patrick Montagner, le secrétaire général adjoint de l'ACPR. Or, *" aucune banque n'anticipe de réévaluation brutale de ce risque "*, avertit l'autorité de contrôle. Sur neuf établissements interrogés, quatre seulement cherchent à mesurer leurs expositions et à évaluer les impacts d'un risque de non-remboursement des crédits.

Si bien qu'en dépit des engagements en faveur de la lutte contre le changement climatique pris lors du " One Planet Summit " de 2017, les lignes ont bougé... dans le mauvais sens. Le superviseur bancaire a, en effet, analysé les expositions des banques au-secteur des énergies fossiles et constaté *" une stabilisation de ces dernières depuis 2010 avec toutefois une remontée depuis 2017 "*.

Les banques doivent, en outre, prendre en compte le *" risque de responsabilité "*, correspondant aux dommages et intérêts qu'elles pourraient avoir à payer, si on venait à les juger responsables des conséquences du réchauffement climatique. La plu-

part des groupes bancaires *" considèrent ne pas être exposés à ce risque de façon matérielle*, rapporte l'ACPR. *Le nombre de recours est pourtant en hausse au niveau international et l'on ne peut qu'encourager les établissements à s'emparer du sujet. "*

Véronique Chocron ■

par Véronique Chocron

Tous droits réservés Le Monde 2019
A47A85858BF0A90450958C59400011C64167D831D599676BB21073F

Les Echos

N° 22928
vendredi 12 avril 2019
Page 30
701 mots

FINANCE & MARCHÉS—PLACEMENTS

Les Français privilégient massivement l'épargne sans risque

Peu enclins à prendre des risques financiers, les ménages ont laissé dormir beaucoup d'argent sur leur compte bancaire l'an dernier.Leur défiance pour la Bourse semble profonde, même s'ils ne rechignent pas à assumer un risque dans le cadre de contrats d'assurance-vie en unités de compte.

Le gouvernement a du pain sur la planche pour encourager les Français à financer davantage l'économie. Alors qu'il a fait de ce sujet l'un des objectifs de la loi Pacte, adoptée définitivement à l'Assemblée ce jeudi, une étude présentée jeudi par les économistes de la banque BPCE montre que les ménages ont massivement laissé dormir leurs économies l'an dernier.

Les particuliers ont ainsi déposé plus de 33 milliards d'euros (en net) sur leurs comptes bancaires en 2018. Ce montant de dépôts à vue est équivalent à près de 44 % des flux nets d'argent versés par les ménages sur des placements financiers (à l'exclusion des titres, qui ont massivement décollecté). Ceux-ci sont au plus haut depuis 2009.

Les sommes que les Français ont laissé dormir sur leurs comptes sont supérieures à celles placées dans le produit populaire, sûr et rémunéré qu'est le Livret A. Celui-ci a collecté près de 10 milliards d'euros en net l'an dernier.Les dépôts à vue s'envolent depuis plusieurs années. Leur encours s'élève désormais à plus de 420 milliards d'euros, pour représenter plus de 11 % du stock des placements financiers des ménages.

Rendements au plancher

Il faut dire que les taux bas de la Banque centrale européenne ont ramené les rendements de l'ensemble des placements au plancher, réduisant les espoirs de gain des ménages à la portion congrue. Par exemple, le Livret A est rémunéré à 0,75 %. Compte tenu d'une inflation à 1,1 % en mars, son rendement réel est négatif.

Confirmant leur goût pour l'épargne sans risque, les Français ont par ailleurs massivement cédé des titres financiers sur fond de plongeon des marchés boursiers. Et ce, malgré la mise en place du prélèvement forfaitaire uniqe(« flat tax »), qui se veut favorable à l'investissement mobilier. La décollecte nette sur les actions détenues en direct, les obligations et les parts de fonds s'est établie à 35,1 milliards d'euros en 2018, un niveau historique aux dires des économistes de BPCE.

Alimentée par la crise de 2008, l'aversion des Français à l'égard de la Bourse est patente depuis plusieurs années. « Il s'agit bien de la poursuite d'un mouvement de désaffection des ménages pour les valeurs mobilières en général et pour les actions en particulier. Même quand le contexte boursier s'améliore, les ménages profitent d'un retour à meilleure fortune pour se désengager », décrypte Alain Tourdjman, économiste chez BPCE.

La défiance vis-à-vis de la Bourse semble aujourd'hui profonde. « Il y a cette idée chez les ménages que le temps long n'est plus nécessairement rémunérateur sur les marchés boursiers et que ceux-ci sont devenus très complexes. Les individus considèrent qu'ils n'ont pas la même information et la même capacité d'action que des acteurs professionnels qui fonctionnent par exemple avec des algorithmes », selon Alain Tourdjman.

Ils ne boudent pas pour autant les unités de comptes dans les contrats d'assurance-vie. Ces supports, notamment investis en actions, n'offrent pas de garantie en capital contrairement aux contrats dits en euros. Alors que la collecte nette de l'assurance-vie a atteint 22,4 milliards d'euros, 2018 a été la meilleure année de l'histoire en termes de volumes de souscription d'unités de compte, selon la Fédération française de l'assurance.

« Les Français ont le sentiment que le risque pris à travers les unités de compte est davantage maîtrisé car l'assurance-vie est en elle-même perçue comme un support plus sûr », estime Alain Tourdjman. Pour 2019, celui-ci s'attend à ce que l'assurance-vie rencontre encore plus de succès, tout comme les dépôts à vue. ■

par Solenn Poullennec

Parution : Quotidienne
Diffusion : 129 087 ex. (Diff. payée Fr.) - © OJD DSH 2018
Audience : 693 000 lect. (LNM) - © AudiPresse One 2017

Tous droits réservés Les Echos 2019
E07265458790F20DE0278B39230421494207453 0D5A762B69E67E29