

« La MACSF entre dans la vie quotidienne de ses sociétaires »

La MACSF souhaite offrir à tous ses sociétaires une gamme complète de produits totalement personnalisés. Ainsi, la mutuelle met à leur disposition une carte bancaire, moins chère qu'une carte bancaire classique, avec un cash back de 1% sur tous les achats effectués. Questions à Stéphane Dessirier, directeur des assurances IARD et prévoyance.

Pourquoi avez-vous choisi de diversifier votre champ d'action en proposant des services bancaires ?

Stéphane Dessirier : Nous avons depuis quelque temps étudié la possibilité de créer une banque, mais le ticket d'entrée est très élevé. Les coûts de gestion des comptes à vue, et notamment ceux des chèques, nous ont fait renoncer à ce projet qui ne nous a pas semblé viable. En revanche, deux activités dans le secteur bancaire nous ont paru très porteuses : les cartes de paiement et le financement. Ces deux domaines sont liés à notre métier d'assureur. Le financement renvoie toujours à un bien ou à une personne, et ainsi, à l'assurance de ce bien ou de cette personne. En ce qui concerne la monétique, les banques proposent des assurances ou des assistances ancrées au support carte bancaire. La MACSF pouvait facilement rejoindre le secteur bancaire, et élargir du même coup son image en s'ouvrant à d'autres produits financiers.

La carte co-marquée vient d'être autorisée en France, pourtant, celle de la MACSF existe depuis mai 2007. Quels sont les avantages que présente aujourd'hui votre carte par rapport à celles d'autres banques ?

S. D : Nous avons voulu nous lancer très tôt sur le marché des cartes co-marquées. Nous savions que l'interdiction française allait tomber au plus tard en janvier 2008, sur décision de Bruxelles. Nous avons pris les devants et travaillé avec Banque Accord sur une carte « co-markettée ». Ce partenariat est très intéressant pour nous. Banque Accord n'est pas une banque classique, elle a pour vocation d'accompagner le développement des enseignes du groupe Auchan. De même, ils ne sont pas en concurrence directe avec nous, puisqu'elle n'a pas de réseau et n'agit pas comme un « bancassureur ». Autre avantage, elle était la seule à proposer, via sa marque ONEY, une carte avec cash back. L'offre est exceptionnelle, pour le prix d'une carte bancaire internationale (45 €), équivalent à celui d'autres cartes sur le marché, la MACSF reverse 1% de toutes les sommes dépensées. A chaque fois qu'un paiement est effectué avec la carte, quelque soit l'enseigne ou le lieu, vous touchez 1% de la somme dépensée, sous forme de cash back. A la fin de l'année, le montant total de votre cash back est reversé sur votre compte. De plus, sur plus de 100 sites marchands partenaires, le cash back peut s'élever jusqu'à 15 %. La carte bancaire MACSF permet de régler tous les achats, sur Internet comme en magasin, d'effectuer des retraits d'argent en France et à l'étranger. De plus, elle fonctionne sur tous les comptes bancaires, par prélèvement automatiques mensuels, il n'est donc pas nécessaire de changer de banque.

Vous vous adressez d'abord aux professionnels de santé. Ce service répond t-il à un besoin ?

S. D : Aujourd'hui, les salariés ont, la plupart du temps, de nombreux avantages. Beaucoup bénéficient d'offres proposées par leur comité d'entreprise par exemple. Pour les professions libérales, en revanche, c'est très différent ! En tant que mutuelle d'assurance du corps de santé français, nous pouvions faire bénéficier cette communauté de remises substantielles en négociant pour eux auprès des enseignes qu'ils affectionnent. Les professionnels de santé travaillent beaucoup et depuis longtemps avec l'outil informatique, et particulièrement Internet. Ils sont familiers de ce canal. De plus, ils n'ont pas toujours le temps de faire leurs courses dans les magasins. Pour eux, bénéficier de cash back notamment sur les sites marchands est un avantage certain. La consultation de notre site leur permet également à tout moment de connaître le montant du cash back accumulé. Ce montant, calculé quotidiennement, est reversé une fois par an, en janvier, sur le compte courant.

Quels effets notez vous sur le groupe MACSF depuis le lancement de la carte bancaire ?

S. D : La MACSF, déjà connue en matière de financement, crédit automobile, immobilier, financement de matériel médical, finalise son offre en proposant à ses sociétaires une carte bancaire internationale Mastercard. Notre image se diversifie, sur une voie qui nous paraît favorable et positive. De plus, la consultation du compte se faisant à partir de notre site macsf.fr, la nouvelle carte fait augmenter le trafic Internet, et du même coup, la visibilité de nos autres produits. Enfin, parce que le co-marquage est maintenant autorisé, la MACSF va entrer dans la vie quotidienne de ses sociétaires. Nos cartes portent notre logo, mais aussi le caducée, rappelant le monde médical des professionnels de santé. Chaque fois qu'ils utiliseront leur carte, la MACSF sera présente. Nous serons alors perçus comme offrant un service quotidien, régulier, personnalisé et avantageux.

Par ailleurs, d'autres projets et améliorations sont en cours. Dans quelques mois, nous élargissons la gamme en proposant une carte Gold, et en constituant notre propre galerie marchande Cashmax. Une galerie spécialement proposée aux porteurs de la carte MACSF, négociée pour eux sur-mesure. Pour l'instant, nous avons 1000 cartes en circulation, 1000 demandes en cours et beaucoup d'autres à venir !