

NOVEMBRE

03

9h-10h

Webinar

Lutte contre la fraude : actions de prévention et de protection

SPEAKERS

SKAPÁNÊ



José CORRAL GALLEGO
Founder & CEO chez SKAPÁNÊ

Veesion



Benoit KOENIG
Co-Founder @ Veesion

meelo 



Laurent Kocinski
CEO @ Meelo

Lutte contre la Fraude : actions de prévention et de protection

1. La fraude dans le E commerce

[José CORRAL GALLEGO](#)

Founder & CEO
SKAPÁNÉ

2. Une intelligence artificielle pour détecter le vol à l'étalage en magasin!

[Benoit KOENIG](#)

Co-Founder
Veesion

3. Attirez les bons clients, pas les mauvais payeurs !

[Laurent Kocinski](#)

CEO
Meelo

Cap Digital

Nos services aux Startups & PME

Date

10.06.2020

Auteur

Cap Digital

Cap Digital, le plus grand collectif d'innovateurs du numérique en Europe

Une association loi 1901 indépendante, animée depuis sa création en 2005 au service de l'innovation, par et pour ses membres.

Un collectif unique d'innovateurs

Des start-up, PME, grands comptes, collectivités écoles, universités et laboratoires de recherche membres sur tous les marchés.

Des experts reconnus pour vous guider dans vos projets.

Un accélérateur de l'innovation cross-sectorielle

L'innovation collaborative, entre acteurs issus de différents marchés, au cœur de notre ADN en tant que levier de création de valeur.

Un tiers de confiance

Des actions au service de tous ses adhérents, de la start-up au grand compte, vous garantissant l'impartialité de nos accompagnements, pour le bénéfice de tous.

Un activateur de leviers financiers

En qualité de pôle de compétitivité, Cap Digital opère un ensemble de programmes et actions permettant d'accéder aux fonds publics d'aide à l'innovation et privés, en France et en Europe.

Chiffres clés 2019

Collectif



1000+
structures
adhérentes



14
ans

850+
PME & Start-up

90+
Grands comptes

70+
EEFR

10
Fonds d'investissement



120+
événements
organisés en 2019

12 000
visiteurs
sur le festival
Futur.e.s 2019

Team



120
Experts

40
Collaborateurs
(équipe permanente)



Chiffres clés 2019

R&D



3014

projets de R&D
reçus depuis
2006 dont

1624

projets labellisés

856

projets financés

Accélération



1 Md€

levé par les
entreprises du
pôle en 2019
dont

72%

via nos services
d'accélération et R&D
(ie 723 M€ levés par des
entreprises ayant bénéficié de
notre accompagnement,
depuis la création du pôle)

40%

des entreprises
Next40 sont
membres de
Cap Digital

30%

des entreprises
FT120 sont
membres de
Cap Digital
(42% si l'on s'en tient aux
entreprises FT120
de l'Île-de-France)



Transfo
Num

100+

mises en relation
qualifiées

start-up / grands comptes
en 2019 via nos
programmes

100+

projets d'open
innovation

menés par le pôle
depuis 2015

Chiffres clés 2019

Europe

40+

projets européens

*dans lesquels le pôle est
impliqué depuis sa création
(coordinateur ou WP leader) dont*

|
12

*sur la seule année
2019*

1er

**Cluster
européen**

*à accéder au statut
de **Core Partner**
au sein d'un EIT
(EIT Health)*



230

**structures
partenaires de
Cap Digital**

*Sur la scène européenne
(le nombre, en cumulé, de
partenaires de nos projets
européens)*

Les enjeux adressés

Des frontières de plus en plus poreuses entre marchés. Des technologies comme moyen au service des enjeux économiques, sociétaux et environnementaux.

**Business,
services, RH**

**Retail
Industrie**

**Ville
Durable,
résilience des
territoires**

**Technos,
datas,
IA.**

**Recherche
Education,
formation**

**Santé
Silver Eco
Sport bien-être**

**Industries
culturelles
et créatives**

Des adhérents de référence sur chaque marché

Retail, industrie



Technologie, data, IA



Ville durable



Industrie culturelle et créative



Santé



Education, formation



Financer sa croissance

Accompagnement à l'obtention de financements non-dilutifs

La sensibilisation. Nous organisons régulièrement des événements de sensibilisation aux différents dispositifs de financement, R&D corner...

Le diagnostic individuel, pour planifier votre stratégie R&D et trouver les bons partenaires et guichets de financement

L'expertise et la labellisation de projets (régionaux, nationaux et européens). Une aide pour concrétiser des partenariats entre acteurs complémentaires et optimiser votre taux de succès aux appels à projets publics. Gamme Innov'Up, concours d'innovation, H2020...



Accompagnement sur des financements dilutifs

La sensibilisation par des événements dédiés comme nos meet-up investisseurs.

Le diagnostic individuel, pour définir votre proposition de valeur, votre roadmap, et accélérer la scalabilité de votre solution

Le challenge de votre pitch Deck investisseur avec notre équipe, pour préparer au mieux votre projet de lever de fonds

La présentation devant les investisseurs adhérents et partenaires de Cap Digital, lors de sessions de pitch investisseurs qui rassemblent nos investisseurs adhérents et partenaires.

Une mise en avant de votre solution auprès de notre écosystème

L'opportunité de mettre en avant votre solution auprès de l'écosystème et de vos potentiels futurs clients ou partenaires

- **Social Media** : *Twitter, Facebook, LinkedIn, Instagram, Youtube*
- **Site Web** : *rubrique succès & rubrique actus*
- **Newsletters** : *Actus & Events*
- **Newsletters marchés**
- **Mailing thématiques**
- **Blog Médium**
- **Note de veille stratégique** et **Cartographie des tendances**
- **Leaflets et autres supports print**
- **Support presse** : *communiqué et dossier de presse*
- **Missions et événements**

40K

Fw Twitter

12K+

Abonnés NL

120

Evènements/an

6K+

*Téléchargements
carto et supports de veille*

Vos contacts



Philippe Roy

*DGA Cap Digital
Relations Académiques
#R&D*



Christelle Ayache

*#Enjeux Santé dans la ville
#R&D*



Jennyfer Lecompte

*#Enjeux Sport & Organisations
#R&D*



Johanna Castel

*#Enjeux Ville &
Territoire Durables*



Bruno Dubois

*#Enjeux Retail
#Accélération business*



Stéphane Singier

*Conseillé DG Cap Digital
#Enjeux ICC*



Aurite Kouts

#Enjeux ICC & EdTech



Bertrand Lejeune

*#Enjeux Technologie, data, IA
#Catalyseur business*



Alexandre Badelon

*#Enjeux Business, RH
#Accélération business*



Nicolas Debest

#Accélération business

NOVEMBRE

03

9h-10h

Webinar

Lutte contre la fraude : actions de prévention et de protection

La fraude dans le E commerce

SKAPÁNÊ



José CORRAL GALLEGO
Founder & CEO chez SKAPÁNÊ

SKAPÁNĚ

The fast lane to data driven business

Skapáně : Intelligent Process Automation

SKAPÁNĚ



2015

17



bpifrance



IPA : Intelligent Process Automation

**Vers le conseiller augmenté avec nos assistants personnels
intelligents**

**Tâches répétitives, complétude des dossiers, contrôle des pièces, détection de fraude,
traitement automatique des demandes**

COMPOSANTS PRINCIPAUX

- ✓ Traitement des canaux clients : sessions d'achat, mails, chats, voix
 - Extraction entités
 - routage / qualification
- ✓ IA par apprentissage, traitement du langage par Deep Learning
- ✓ Règles métier par IA formelle : low-code
- ✓ Reconnaissance de documents :
 - Typage, extraction (Pièces d'identité, justifs de domicile, RIB, relevés de compte, ...)
- ✓ Lutte contre la fraude
- ✓ Enrichissement : entreprise, estimation immobilier, ...
- ✓ Intégration dans le SI du client par API

Le problème à traiter

Identifier en temps réel le comportement probable d'un client pendant sa session de navigation:

- Va-t'il acheter ? Quel est le risque d'abandon de panier ?
- Si oui, pour quel montant ?
- Quel mode de livraison va-t-il choisir ?
- Quel moyen de paiement va t'il préférer ?
- Le paiement sera t'il honoré (fraude) ?

Pour:

- Diminuer les abandons de panier : réduction, frais de livraison, ...
- Proposer des produits complémentaires le plus tôt possible
- Modifier l'expérience client: choix des paiement proposés (one-click,...), choix du mode de livraison

La fraude on-line

Authentification forte au moment du paiement, de type 3DSecure

- Garantit le paiement pour le e-marchand
- Premier paiement des achats en plusieurs paiements
- Perte de ventes
- Coût du service

Généralement complétée par un service de lutte contre la fraude au moment du paiement ou post-paiement

- Identification des cartes suspectes
- Non-validation des commandes (ou contrôle unitaire)
- ...

La fraude on-line

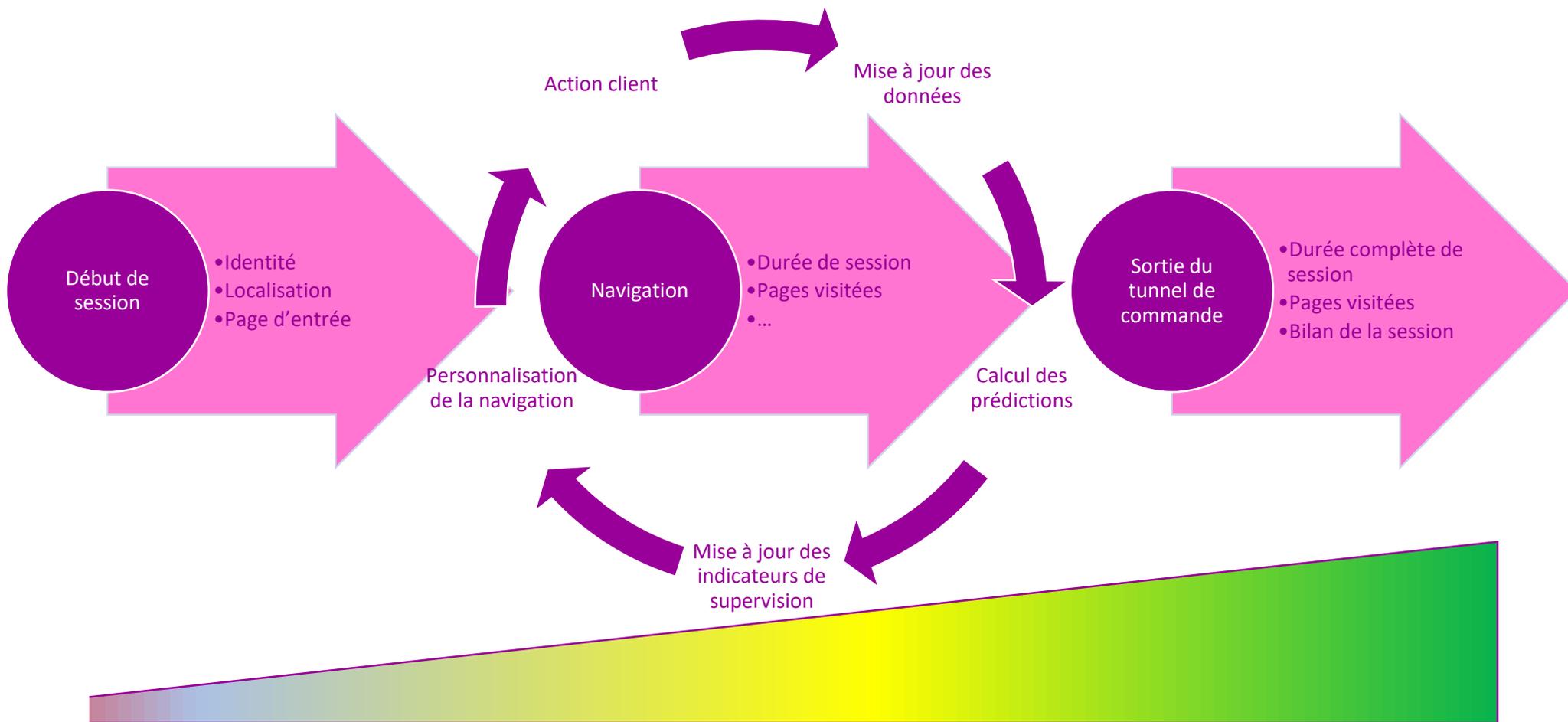
Une méthode de détection de la fraude avant le passage en phase de paiement permet:

- D'identifier des cas potentiels de fraude pour décider du type de paiement
- Un click ou sécurisé, contrôle manuel, paiement en 3 ou 4 fois ou pas, ...
- D'utiliser le comportement du client avant la commande
- D'utiliser l'historique du client sur le site marchand

L'objectif est d'affiner les critères de déclenchement de 3DS afin de réduire le nombre de commandes soumises au contrôle, et de faciliter les achats des bons clients

- Réduction des coûts de 3DS
- Augmentation des ventes
- En maîtrisant le coût de la fraude

• La capacité de prédiction au long d'une session de navigation



Classement des variables par le modèle

id	Nom de features	Poids
1	Nombre de jour entre création de compte et date de commande	0.115070169664
3	Mode de règlement	0.0993966271037
2	Nombre de session par compte client	0.0791089257619
4	Total de la commande	0.0714676399525
5	Mode de livraison	0.0709861083574
9	Temps moyen de sessions	0.0636395487679
8	Nombre de commandes par compte client	0.0587263153144
12	Rapport montant commande/Montant global commande	0.0516908925681
10	Nombre jour entre 1ère et dernière commande	0.0508969179288
11	Heure de commande	0.0464125607938
14	Montant global des commande pour un compte	0.0411652435883
6	Distance entre lieu de commande et lieu de livraison	0.0399397262922
7	Nombre de jour entre date de commande et année d'expiration de la carte	0.0353083631397
15	Remise et réduction	0.0305571236052
13	Civilité	0.0255470885015
18	Année expiration carte de paiement	0.0169905568651
16	Différence code postal et adresse compte	0.0161911600638
17	Numéro du point de livraison	0.0116049181863
21	Catégorie de produit les plus fraudée	0.00454966173856
19	Différence code postal facturation et adresse compte	0.00396987338751
23	Mode de paiement les plus fraudé	0.00371966911093
20	Produits les plus fraudés	0.0015696716100
22	Region ou il y a le plus de fraude	0.00151516254592
25	Seuil sur le montant de la commande	0.00115516911914
24	Seuil sur la quantité commandée	0.00101191988657

Intégration en production

Un bon modèle prédictif doit s'appuyer sur les données du site concerné

- Calcul d'un modèle sur l'historique du site concerné (logs web et transactions)
- Mise à jour du modèle de façon régulière (pour s'adapter à l'évolution de la fraude)

Utilisation de ce modèle en temps réel pour calculer un score de fraude avant le passage au paiement

Fonctionnalités

Gestion des produits

Gestion des consommateurs

Gestion des scores de fraude

Caractéristiques de l'offre :

- ✓ Full SaaS
- ✓ Sécurisée, résiliente, hébergée en France
 - RGPD : pas de données conservées

SKAPÁNÊ

The fast lane to data driven business

José Corral Gallego

 skapane.com

 @EuratechSkapane

 Skapánê

 Skapane.euratech

06.37.81.82.64
Euratechnologies
165. Av de Bretagne
59000 LILLE

Une intelligence artificielle pour détecter le vol à l'étalage en magasin!

Veesion 



Benoit KOENIG
Co-Founder
Veesion



Veesion

Détecter les vols
Automatiquement
En temps réel

AGENDA

1.

CONTEXTE

2.

NOTRE SOLUTION

3.

NOS CLIENTS

4.

CAS D'USAGE

5.

OPTIMISATION DES COÛTS

6.

ANNEXES

1. CONTEXTE

1.

CONTEXTE

Le constat en magasin



D'importants investissements
en sécurité

1.

CONTEXTE

Le constat en magasin



D'importants investissements
en sécurité



Peu de marchandises
récupérées

1.

CONTEXTE

Le constat en magasin



D'importants investissements
en sécurité



Peu de marchandises
récupérées



1/2 vol commis par des
clients réguliers*

**Perifem - Opinionway, Etude exclusive 2018
Sensormatic Global Shrink Index 2018, Planet Retail Limited, Rapport mondial
Sensormatic Global Shrink Index 2018, Planet Retail Limited, Capacités de prévention des
pertes*

Lutter
contre le vol à l'étalage



Un sujet crucial dans un contexte de **crise économique** majeure.

Lutter

contre le vol à l'étalage



Un sujet crucial dans un contexte de **crise économique** majeure.

Monitorer

l'activité des prestataires de sécurité



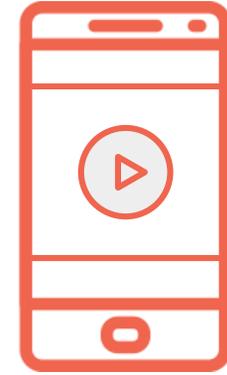
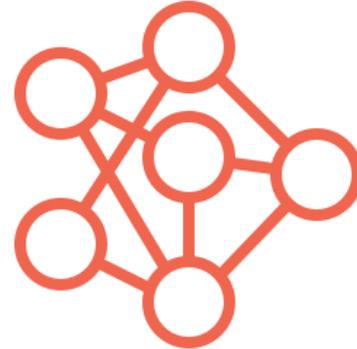
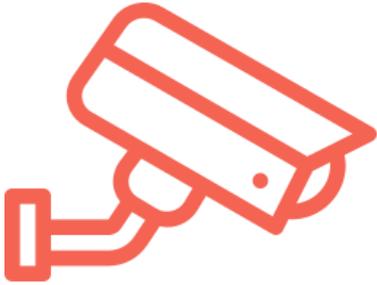
Améliorer et vérifier les performances au vu des **budgets gardiennage** engagés.

2. NOTRE SOLUTION

2.

NOTRE SOLUTION

Une technologie évolutive



Analyse des bandes de vidéosurveillance

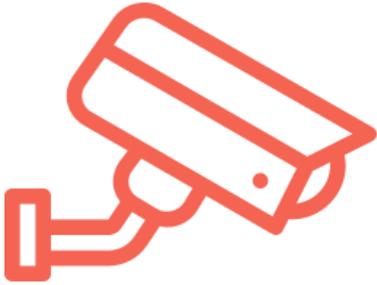
Détection de gestes suspects

Alerte vidéo en magasin

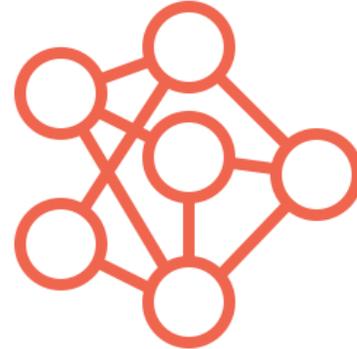
2.

NOTRE SOLUTION

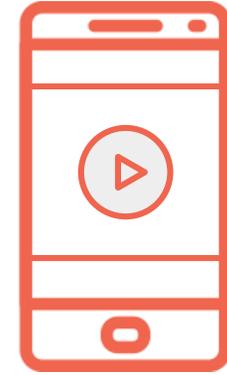
Une technologie évolutive



Analyse des bandes de vidéosurveillance



Détection de gestes suspects



Alerte vidéo en magasin



Active learning

La performance de l'algorithme s'améliore constamment avec les vidéos ingérées.

2.

NOTRE SOLUTION

Différentes briques intelligentes travaillent ensemble



2.

NOTRE SOLUTION

Alertes vidéo en temps réel



Gestion des **membres** et **notifications**

GIF pour une vue **directe** de l'action

Boutons pour la **classification** et le **suivi**

Séquence plus **longue**



2.

NOTRE SOLUTION

Remontée de statistiques



Récap quotidiens et hebdomadaire

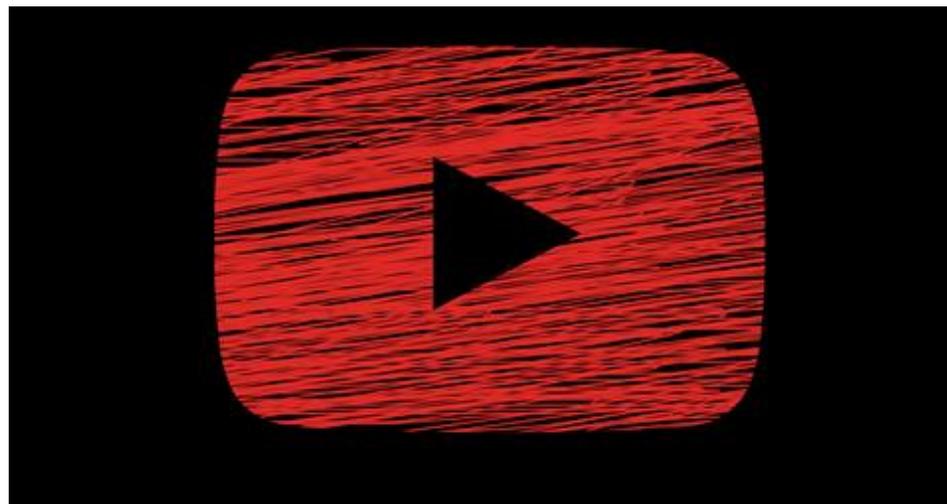
Relevé des interpellations



2.

NOTRE SOLUTION

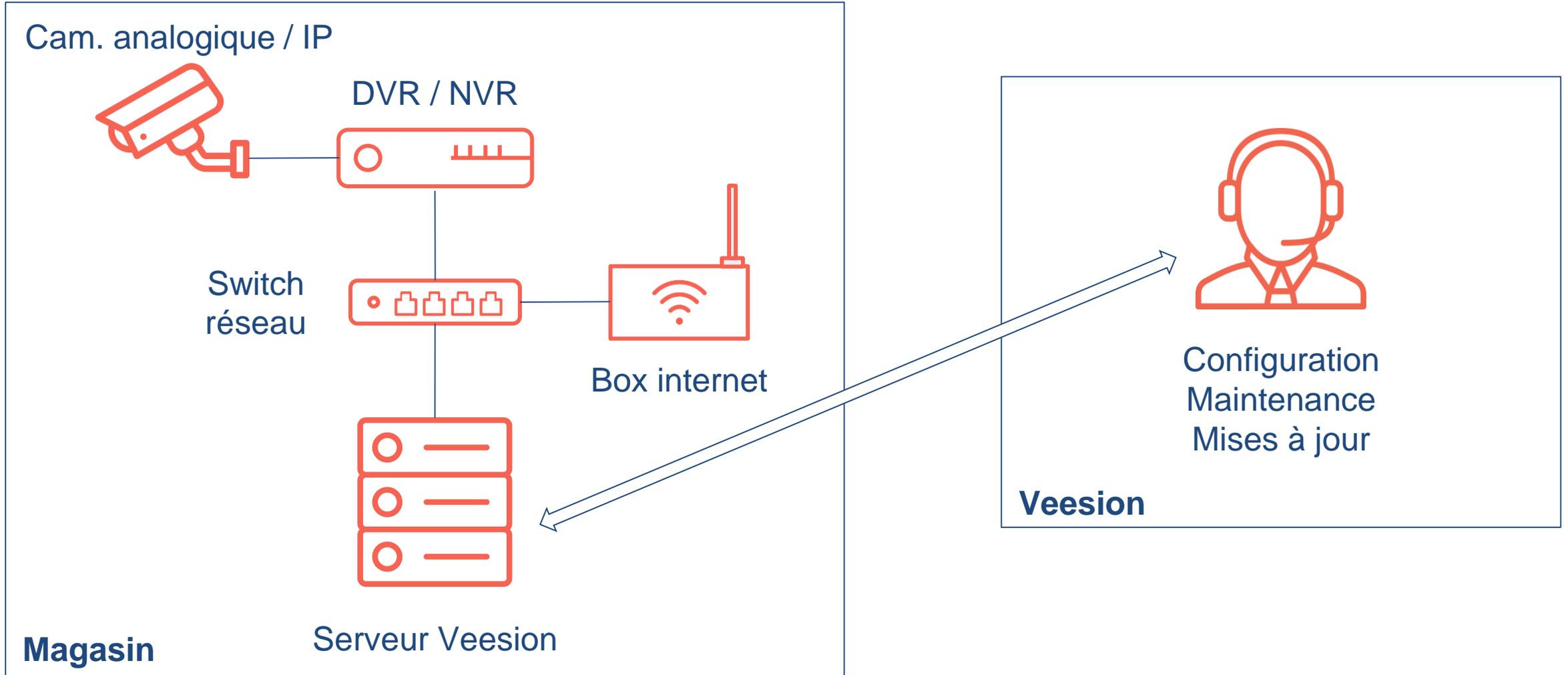
Remontée de statistiques



2.

NOTRE SOLUTION

Une mise en route en 2h



3. NOS CLIENTS

3.

NOS CLIENTS

Ils nous font confiance



3.

NOS CLIENTS

Groupe Monoprix: ~1 interpellation par jour

25

alertes / jour / site*

~25

vols / mois / site*

31

€ le vol moyen

>5

voleurs réguliers / mois /
site repérés*

775

€ récupération brute
mensuelle*

*En moyenne

**Effet dissuasif exclu (“elle a reposé le pot de miel dans le rayon”).

MONOPRIX

3.

NOS CLIENTS

Groupe Bio C' Bon: 9 fois plus d'interpellation avec Veesion

4

points de ventes

90

jours de test

6

alertes / jour / site*

142

vols avérés

>1.5

vols / jour*

41

interpellations**

19

voleurs réguliers au moins



Ces chiffres sont des **minimums**: certaines interpellations effectuées grâce aux alertes ne sont pas remontées.

*En moyenne

**Effet dissuasif exclu ("elle a reposé le pot de miel dans le rayon").

4. CAS D'USAGE

4.

CAS D'USAGE

Les valeurs ajoutées



Identifier les **gestes suspects** en temps réel

CAS D'USAGE

Les valeurs ajoutées



- ▶ Identifier les **gestes suspects** en temps réel
- ▶ Éradiquer le **vol régulier**

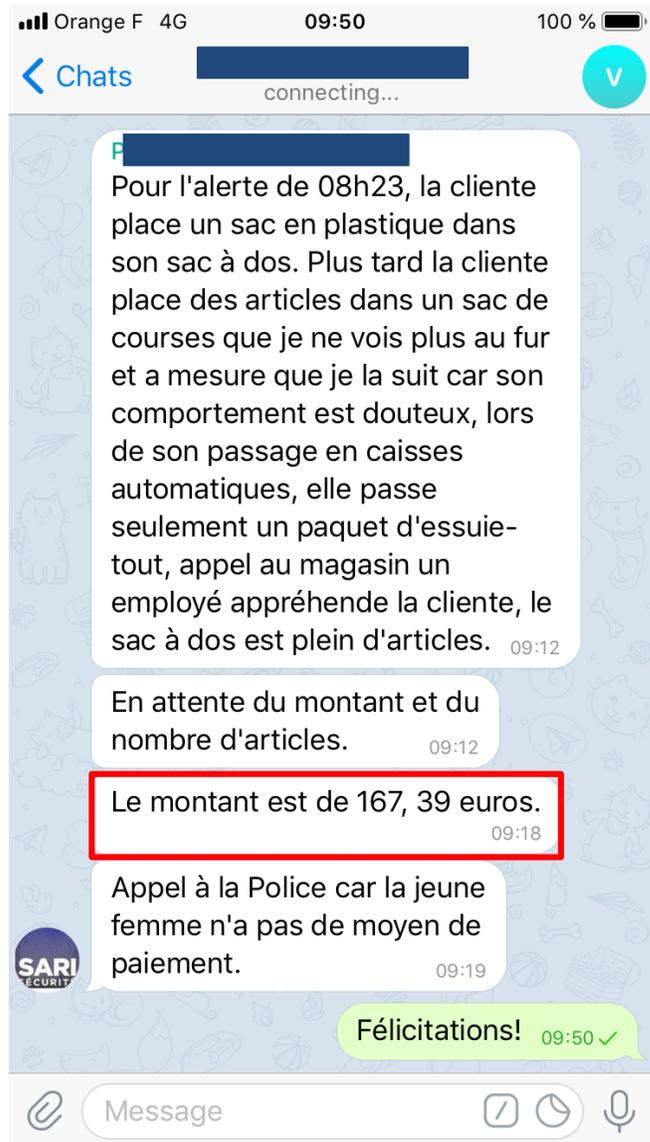


- ▶ Identifier les **gestes suspects** en temps réel
- ▶ Éradiquer le **vol régulier**
- ▶ **Contrôler** l'activité des prestataires de sécurité

4.

CAS D'USAGE

Identifier les gestes suspects en temps réel



4.

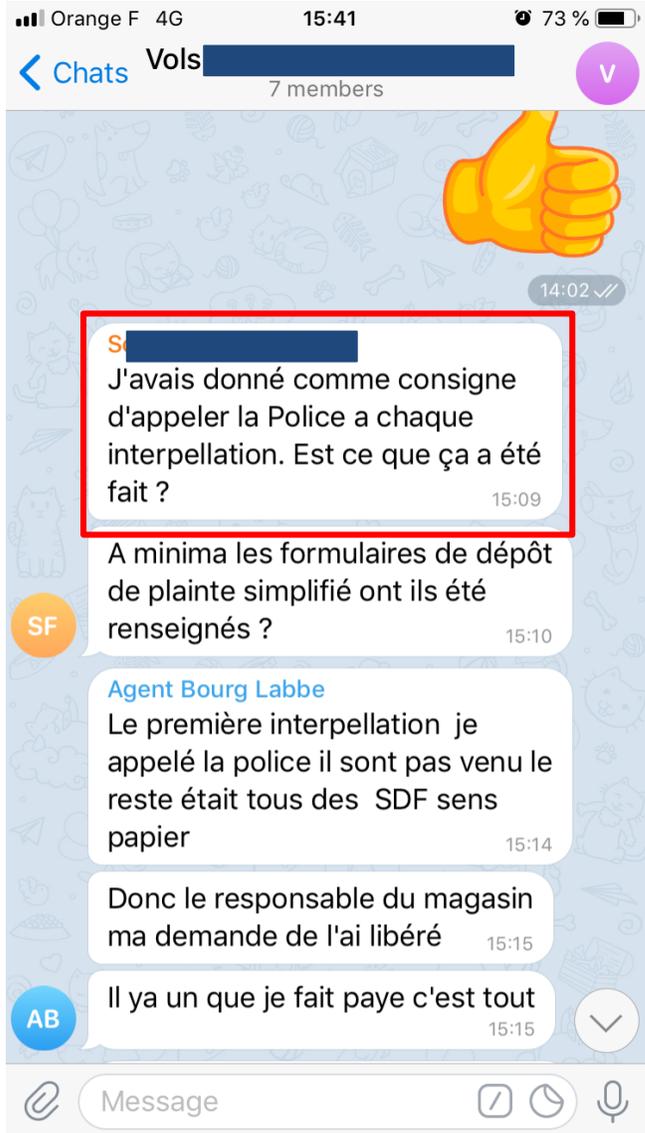
CAS D'USAGE Éradiquer le vol régulier



4.

CAS D'USAGE

Contrôler les prestataires de sécurité



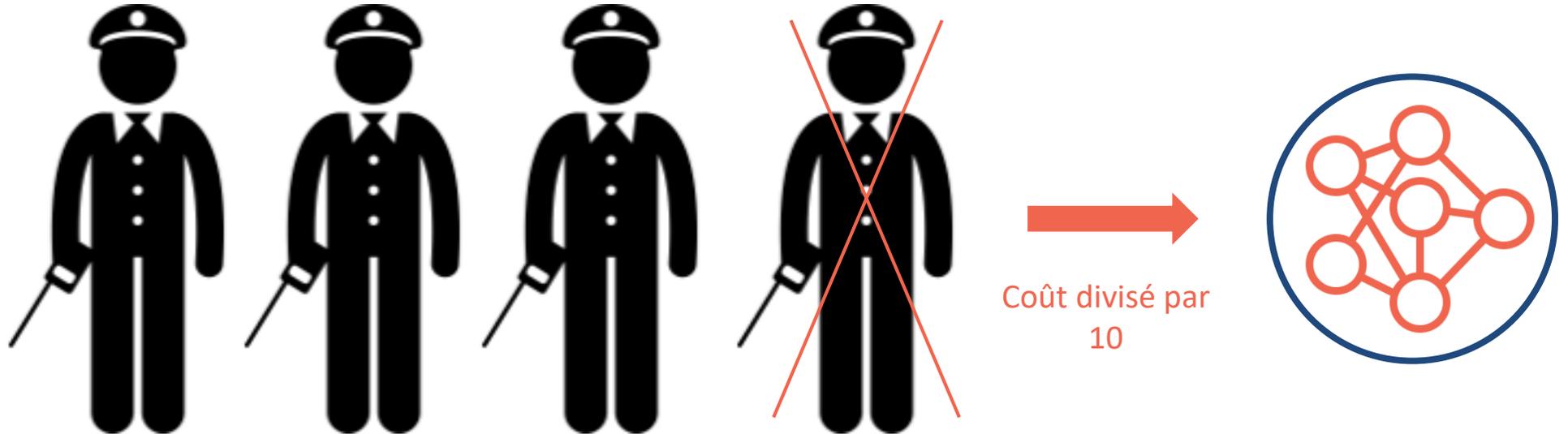


5. OPTIMISATION DES COÛTS

5.

OPTIMISATION DES COÛTS

Réduction des coûts de gardiennage

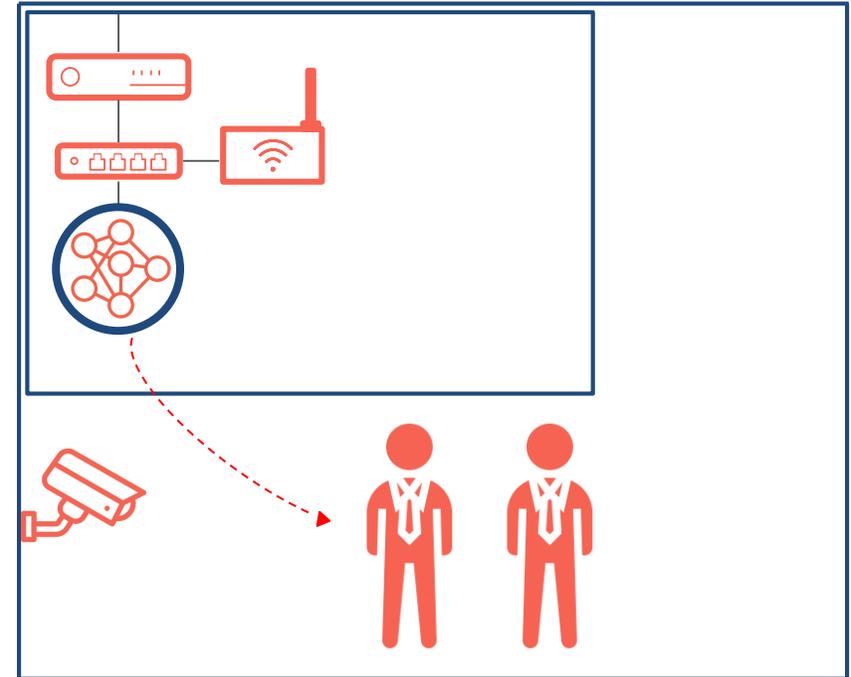
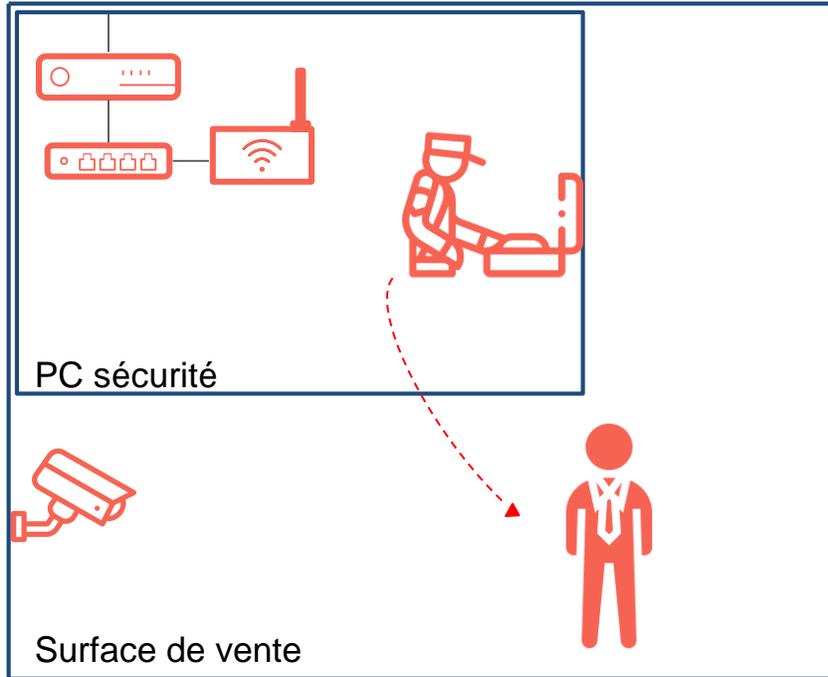


Réduisez la taille de vos équipes sécurité tout en augmentant leur efficacité grâce à la technologie.

5.

OPTIMISATION DES COÛTS

Optimisation de la disposition des équipes



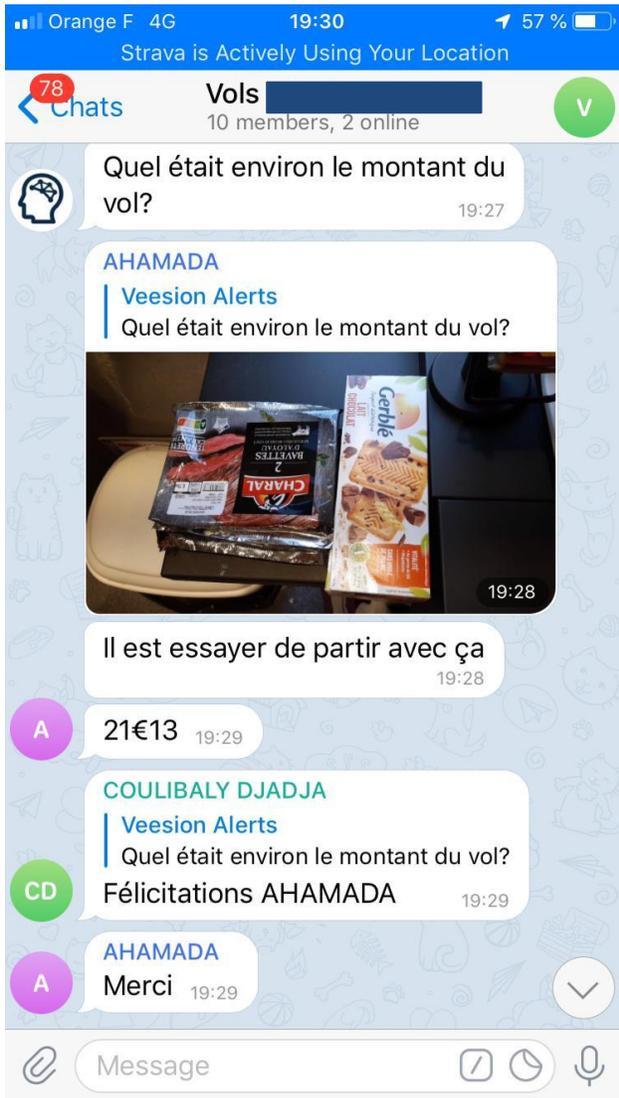
Plus d'agents **sur le terrain** pour maximiser l'effet dissuasif et le nombre d'interpellations.



Veesion

Détecter les vols
Automatiquement
En temps réel

6. ANNEXE



6. ANNEXE

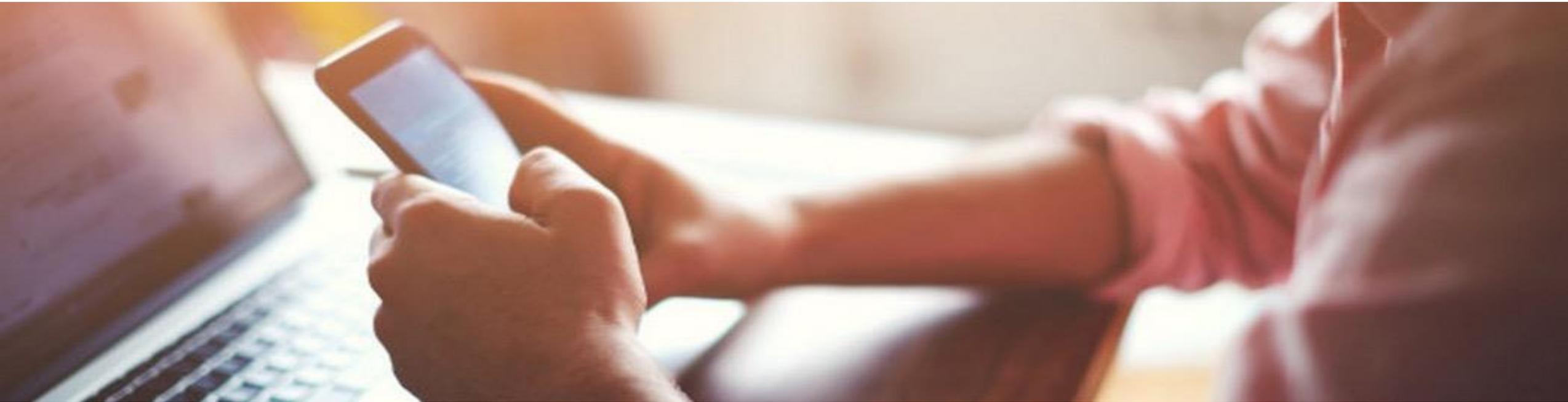


Attirez les bons clients, pas les mauvais payeurs !

meelo ▶



Laurent Kocinski
CEO
Meelo



meelo la solution pour sécuriser la fraude et les impayés sur les paiements



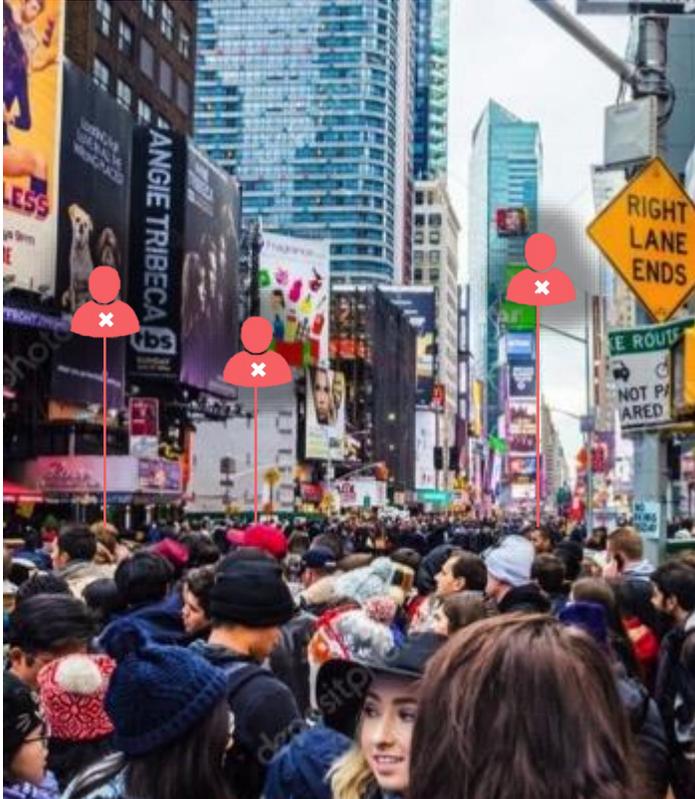
6 000 000 000 €

La charge de la fraude et des impayés en France



99% des parcours
sont conçus pour 1% des clients **fraudeurs**

Dans un monde de « Fraude »



- Banalisation des comportements fraudeurs
 - Près d'un jeune français sur 2 prévoit de frauder son assurance
 - 24% des français regardent la TV en direct sans payer
 - Tutos fraudes clé en main sur internet
 - Site création cartes d'identité
 - Achat de badges télépéage illimité via Snapchat
 - Renforcement de l'environnement réglementaire au détriment des entreprises (RGPD, KYC)
 - Les entreprises doivent faire la preuve d'avoir fait tous les contrôles nécessaires
 - En parallèle, difficulté de conserver / traiter les données
-  1771 entreprises ont un recrutement Fraude / Risque crédit en cours en France sur LinkedIn (01/10/2020)

Une frontière fine entre fraude et impayé



La fraude
criminelle



La fraude
opportuniste

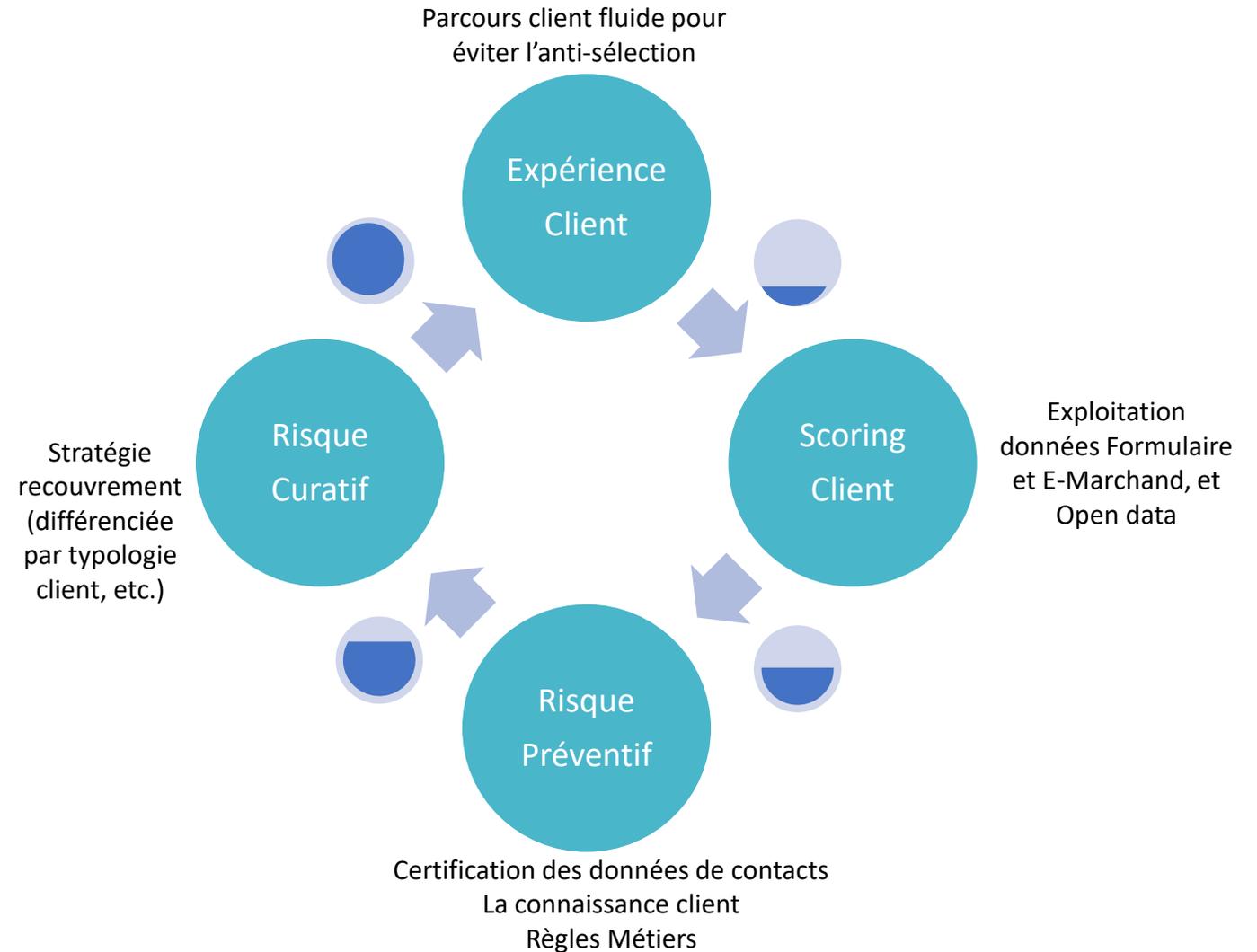
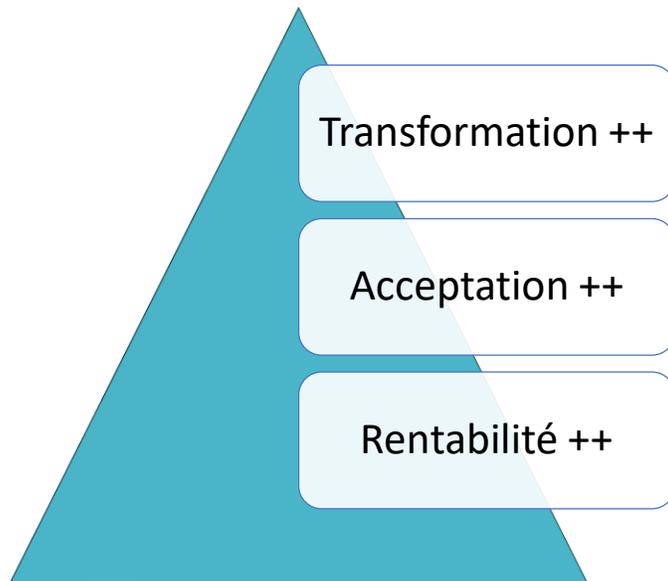


La fraude
par nécessité

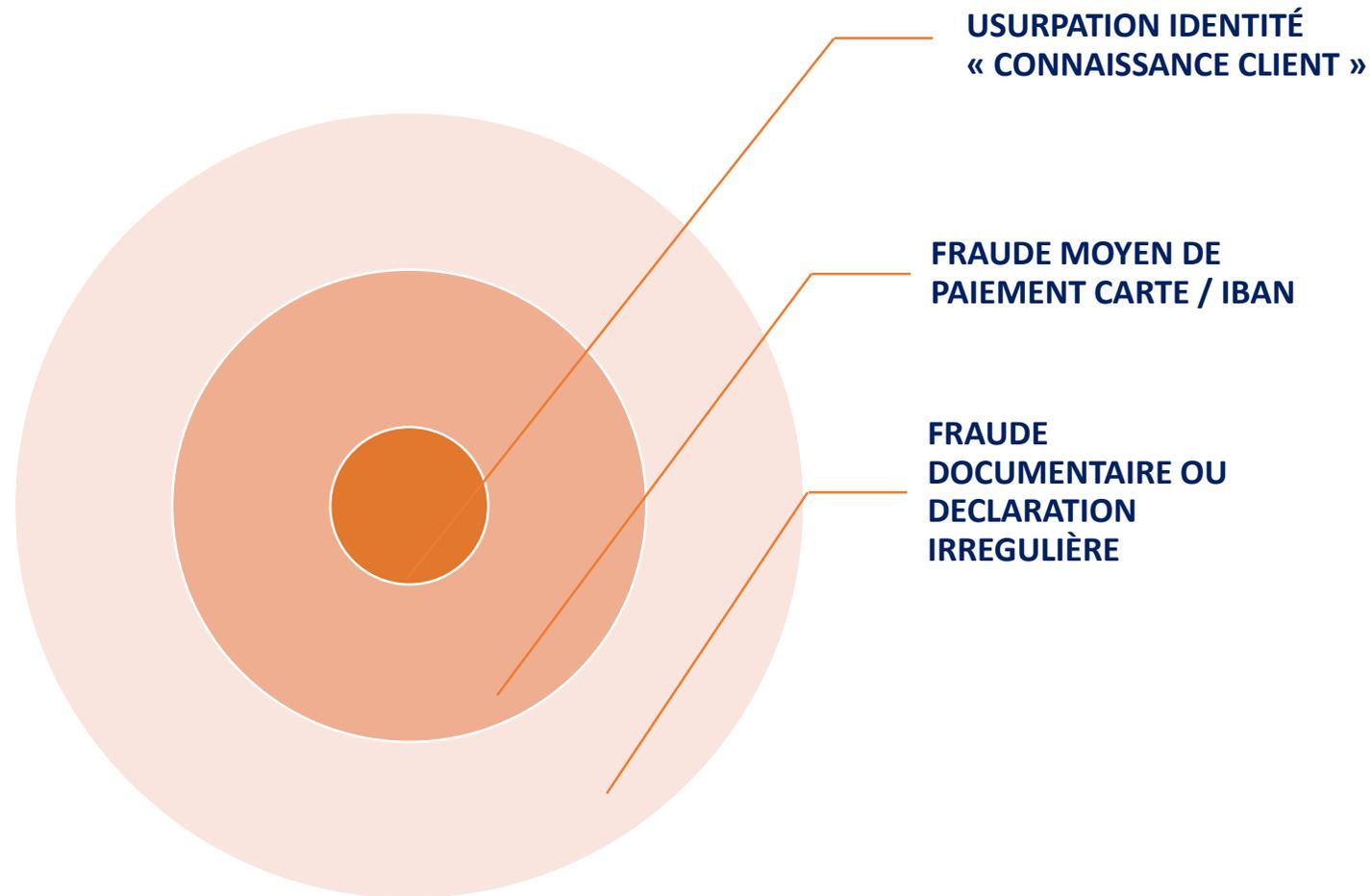


L'impayé
« coup dur »

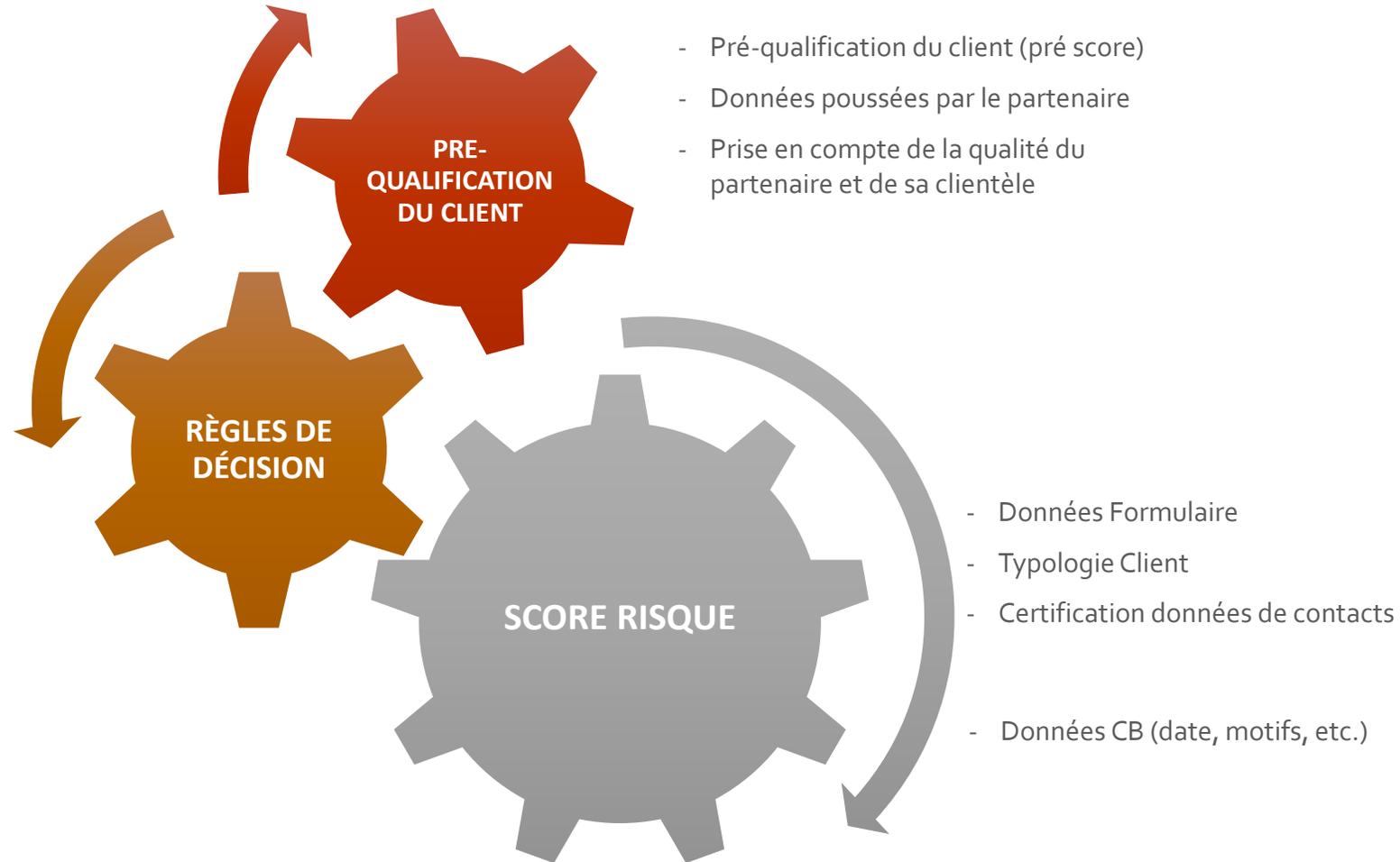
Les clés pour optimiser vos ventes rentables



Les traitements contre la Fraude



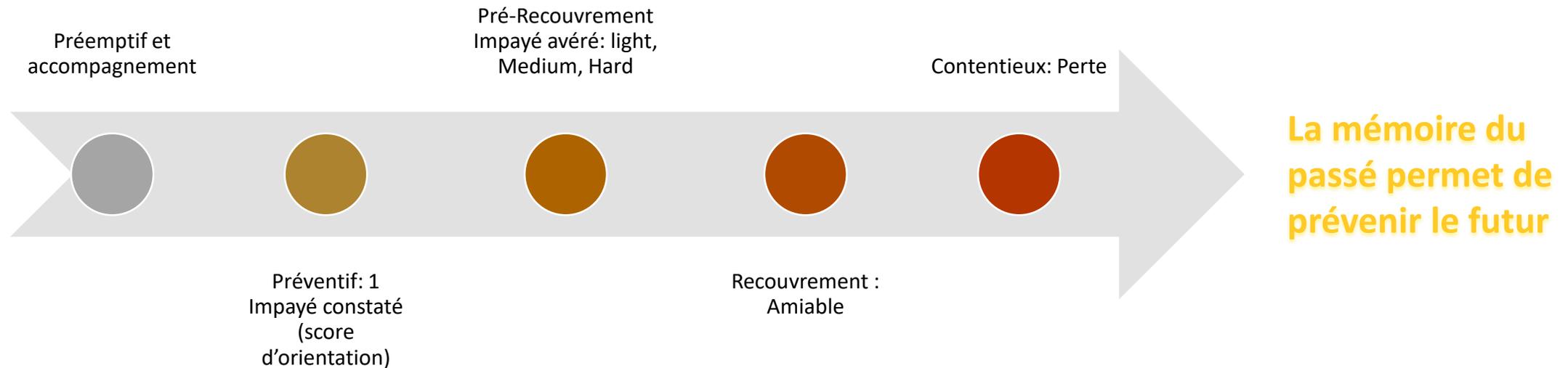
Les traitements contre l'impayé



Les traitements curatifs

L'impayé s'étend du constat du premier impayé à la déchéance du terme.

L'indicateur de perte attendue permet de donner une priorité pour tous les clients.



Il est important d'avoir la stratégie de recouvrement mise en œuvre et de la visibilité sur le client :

- en défaut suite à un impayé technique
- ayant au mois un impayé
- avec régularisation partielle ou totale
- ayant un impayé en totalité

Quelques chiffres sur le e-commerce

FRAUDE E-COMMERCE 1.000 M€

Valeur de référence : Montant du CA réalisé sur Internet

93 Md€ (source FEVAD)

Démarque inconnue

1,2% global retail (Baromètre Centre for Retail Research)

QUELQUES CHIFFRES

- 39 paniers validés par internaute et par an, pour un total de 2420€
- 40% des transactions effectuées depuis un mobile
- 20% des personnes ayant fait l'objet d'une fraude ne sont pas remboursés
- Montant moyen du préjudice 831€



amazon

JUST EAT

cdiscount



fnac

Booking.com

Veepee

Quelques chiffres sur la location et l'abonnement

1/ FRAUDE ABONNEMENT ET LOCATION 460 M€

Valeur de référence : Montant des loyers annuels particuliers en entreprises
46 Md€ (source KSI Partners / Obsoco - Hors automobile et Telco & Utilities)

Passage en perte annuel suite recouvrement 1%

UN MARCHÉ EN FORTE CROISSANCE

- 66% des Français ont au moins un abonnement (+30% en 5 ans)
- Un Français a en moyenne 2,6 abonnements
- Secteurs clés : loisirs, Alimentation et hygiène, équipement du foyer



Tous concernés !

**CONSUMER
FINANCE**

ASSUREURS

LEASERS

PAIEMENT

RETAILERS

TELCO

IMMO



meelo 

La solution SAAS la plus avancée pour dynamiser le business sans risque ni fraude

Meelo, c'est ...

la solution SAAS

la plus performante

qui combine IA & Open Data

pour fluidifier, sécuriser & automatiser

l'onboarding Client



La raison d'être de Meelo

Maximiser le business

des acteurs qui veulent désintermédier la Banque
(paiement one shot et mensualisé)

en réinventant la prévention des risques d'impayé et de fraude
avec l'IA et l'OpenData

Meelo permet de sécuriser



Le paiement digital



Le paiement mensualisé
(Pay Later, Slice it, Rental, Abonnements)

> 350 données collectées et traitées en temps réel

Données Partenaires
(panier, historique)

API

Données de paiement

API

DATA

Données déclarées par
le client

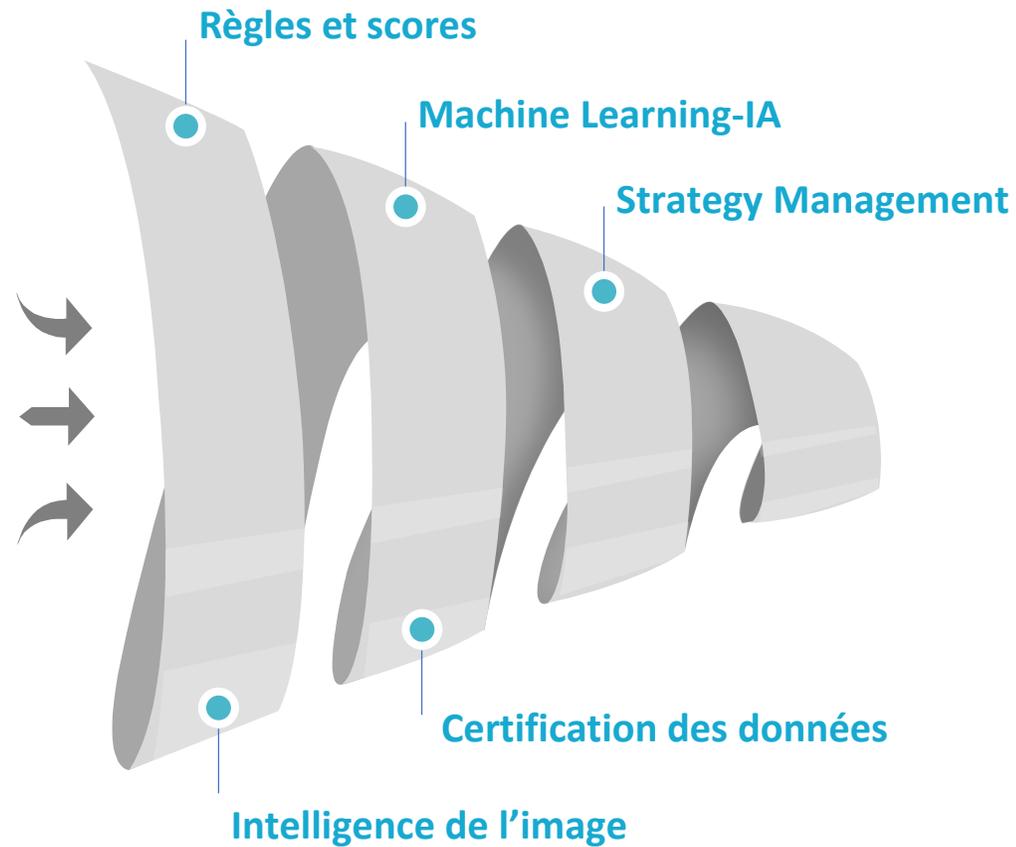
Form

Données de navigation

Tags

Données externes web

Web
Scraping



REPOSE
meelo



Une solution native pour l'omnicanalité



Parcours 100% POINT DE VENTE

Le client boucle son achat avec un vendeur et peut repartir avec ses produits



Parcours STORE TO WEB

Le client s'engage en POS et finalise son dossier à distance pour éviter de revenir



Parcours WEB TO STORE

Le client monte son dossier à domicile et le finalise en POS (ex : click&collect)



Parcours FULL WEB

Le Client achète et finance 100% en ligne



Laurent Kocinski

+33 (0)6 16 18 91 12

lkocinski@getmeelo.com

meelo 

340/4 avenue de la Marne
Espace Europe - Bâtiment C
59 700 Marcq-en-Baroeul



Nos prochains événements

NOVEMBRE

04

[R&D Corner] Présentation des appels en cours

NOVEMBRE

05

Webinaire DigiCirc : 1er appel à projet sur la ville circulaire

NOVEMBRE

10

[WEBINAR] Découvrez l'offre Traçabilité INA Signature

ICI
toute notre programmation

NOVEMBRE

05

Le digital au service de la qualité, transparence et traçabilité dans les industries agroalimentaires

NOVEMBRE

06

[WEBINAR] Lever des fonds en temps de crise grâce au crowdfunding equity

NOVEMBRE

12

[WEBINAR] Engagement clients : 6 Leviers pour transformer plus de Leads en Clients

NOVEMBRE

24

Construire une supply chain résiliente et répondre aux nouvelles attentes des consommateurs

**Notre équipe,
à vos côtés**

Notre cellule de crise

Ralentissement de l'activité, financement/trésorerie, juridique, mise en œuvre de communication de crise appropriée etc., quelque soit votre besoin, **n'hésitez pas à contacter notre cellule de crise dédiée**

Via notre formulaire dédié

> <https://form.jotforme.com/200753790827360> <

Directement par mail

> mobilisation@capdigital.com <

Nous nous engageons à vous recontacter sous 24h maximum.



cap.digital
Paris Region

Construisons un avenir qui nous ressemble