

LE BULLETIN DE VEILLE

Numéro
302

20 OCTOBRE 2017

SOMMAIRE

○	INSOLITE	3
	LE CALVAIRE FISCAL DE CES AUVERGNATS DEVENUS DES "AMÉRICAINS ACCIDENTELS"	3
○	ACTUALITÉS	3
	ÉLU SERVICE CLIENT DE L'ANNÉE : LES VAINQUEURS SONT...	3
	LA VALEUR DU BITCOIN BAT UN NOUVEAU RECORD	4
○	OFFRES	4
	LES CARTES DE FIDÉLITÉ S'INVITENT DANS PAYLIB	4
	LE COMPARATEUR D'ASSURANCE LESFURETS.COM VA S'ATTAQUER AU CRÉDIT IMMOBILIER	5
○	DISTRIBUTION	5
	SELON CX BANKING D'AVAYA, 50% DE FRANÇAIS PRÊTS À CHANGER DE BANQUE EN CAS DE MEILLEUR SERVICE CLIENT	5
	VOICI CE QU'ATTENDENT LES FRANÇAIS DE LA RELATION CLIENT	6
○	DIGITAL	6
	DANS LES COULISSES DES USINES À FINTECHS DES BANQUES	6
○	PAIEMENTS	7
	PAIEMENTS : LES BANQUES APPELÉES À CHANGER D'APPROCHE	7
	LE CONSOMMATEUR ACTEUR DE LA LUTTE ANTI-FRAUDE	7
	UNE LEÇON DE TRANSPARENCE AVEC MONZO	8
○	RÉGLEMENTAIRE	9
	BREXIT : L'AVERTISSEMENT AUX BANQUES ET AUX ETATS DU RÉGULATEUR EUROPÉEN	9
	DDA : LA COMMISSION ECON PLAIDE POUR UN REPORT DE SON ENTRÉE EN APPLICATION	9
	ASSURANCE-EMPRUNTEUR : LES BANQUES GARDENT L'ESPOIR DE LIMITER LA CONCURRENCE	10
○	RAPPROCHEMENTS	10
	ACI WORLDWIDE ET STET ACCÉLÈRENT L'ADOPTION DES PAIEMENTS INSTANTANÉS EN EUROPE	10
	EDMOND DE ROTHSCHILD VEUT CONVERTIR LES SOCIÉTÉS FAMILIALES AU DIGITAL	11

INSOLITE



Le calvaire fiscal de ces Auvergnats devenus des "Américains accidentels"

17 OCTOBRE 2017 – LAMONTAGNE

De parents français, ces Auvergnats sont nés aux Etats-Unis et doivent aujourd'hui affronter les drastiques exigences de l'administration fiscale américaine. Ils se regroupent au sein de l'association des Américains accidentels.

Clément, âgé de 35 ans et résidant en France, est né à Greenville, en Caroline du Sud, aux Etats-Unis. En naissant sur le sol américain, il obtient la nationalité américaine et la double nationalité française, droit de filiation oblige. Quatre ans plus tard, c'est le retour en France. Un jour pourtant, il reçoit un courrier de ses banques lui adressant le formulaire W9 à remplir. « Je devais prouver que j'avais renoncé à ma nationalité ». Première surprise, il croyait l'avoir perdue avec les années. De plus, il doit communiquer son TIN, le numéro d'identification fiscal américain, sauf qu'il n'en avait pas puisqu'il n'a jamais travaillé là-bas.

Afin de lutter contre l'évasion fiscale, il découvre que les Etats-Unis ont signé en 2013 les accords Fatca. « *En gros, les Etats-Unis veulent taxer ceux qui ont bénéficié de leur système et qui seraient partis à l'étranger pour payer moins d'impôts.* » explique-t-il. N'ayant vécu que quelques années aux Etats-Unis, le jeune homme ne s'est jamais considéré comme Américain.

D'autre part, « *quand les banques en ligne découvrent votre américanité, elles refusent de vous ouvrir un compte* » souligne Clément. Pour le moment, le jeune homme se fait discret. Il a rejoint l'association des « Américains accidentels » comprenant des adhérents confrontés à son problème. Aujourd'hui plus de 100 000 personnes seraient concernées en France. [EN SAVOIR+](#)

ACTUALITÉS

Élu Service Client de l'Année : les vainqueurs sont...

20 OCTOBRE 2017 – JDN

Vous n'avez pas pu assister hier à la soirée au Cirque Gruss ? Le JDN était présent et vous propose de découvrir les champions de l'année. Au total, 45 prix ont été distribués pour la onzième édition.

Pour choisir les meilleurs, l'institut d'études **BVA** a mené des tests clients mystères pendant 10 semaines. Chaque entreprise en course pour un trophée a fait l'objet de 225 tests. Pour tenir compte d'une relation client de plus en plus digitalisée, les entreprises ont été testées sur le canal téléphonique mais aussi sur les réseaux sociaux et les mails. Ainsi, les vainqueurs de cette édition maîtrisent toutes les facettes d'une relation client de plus en plus omnicanal.

Société Générale a donc été élue meilleur service client de l'année pour le secteur bancaire et **Médicis** pour le secteur assurance. [EN SAVOIR+](#)





La valeur du bitcoin bat un nouveau record

13 OCTOBRE 2017 – LE FIGARO

Après un été marqué par différentes crises, la cryptomonnaie a repris sa progression fulgurante pour atteindre les 5 247 \$ versus 1 000 \$ en début d'année.

À son lancement, en février 2009, un bitcoin ne coûtait que quelques centimes. Depuis, cette monnaie virtuelle autorégulée a sans cesse vu son cours progresser, avec cependant quelques soubresauts. « *Il y a eu une période d'incertitude mais ça n'a pas duré. La Chine représente plus de 60% des échanges et la question de leur régulation, comme partout, a eu un plus gros impact* », rappelle Greg Revenu, associé du cabinet Bryan, Garnier & Co. **La Banque centrale chinoise** avait sommé les plateformes de cesser leurs opérations de marché. En Russie également, la volonté de réguler les échanges a été clairement annoncée.

Pendant le bitcoin, reposant sur la blockchain, est réputée infalsifiable, caractéristique qui intéresse fortement le secteur bancaire. Cela explique en partie la hausse du bitcoin. « *La hausse traduit moins la valeur des transferts d'actifs et plus une hausse de l'adoption de la technologie* », confirme Greg Revenu, « *sa valeur est totalement marginale face aux usages potentiels qui se mettent en place* ».

Après la reconnaissance du bitcoin en tant que monnaie à part entière par le Japon et prochainement l'Inde, d'autres pays commencent à s'intéresser aux usages potentiels. De plus en plus de spécialistes envisagent désormais un bitcoin atteignant les 100 000 dollars. Se pose alors la question de savoir si on peut s'en inquiéter. **EN SAVOIR+**

OFFRES

Les cartes de fidélité s'invitent dans Paylib

16 OCTOBRE 2017 – LES ECHOS

Après avoir ajouté à **Paylib** la fonctionnalité de paiement en magasin, **Société Générale** a signé un partenariat avec la jeune pousse **Fidall** afin que les clients utilisant Paylib puissent y dématérialiser leurs cartes de fidélité.

« *Cela devrait simplifier la vie des utilisateurs et nourrir la logique de 'tout en un' d'un portefeuille classique* », explique Philippe Marquetty, directeur des produits, paiement & cash management chez Société Générale.

La jeune pousse recense près de 8 000 enseignes avec le visuel de leur marque. Le consommateur choisit celles de son choix et scanne le code barre de ses différentes cartes de fidélité afin de les stocker dans son mobile. Ainsi, lors d'un passage en caisse, il sélectionne dans son appli la carte demandée. L'avantage de cette solution est que l'accord des commerçants n'est pas requis pour intégrer leurs cartes.

Pendant, cette solution risque de faire face à des obstacles car chacune des parties – banque, commerçant, opérateur télécom - veut rester maître des données du consommateur et de sa relation privilégiée avec ce dernier. En choisissant une approche par petits pas, Société Générale espère ancrer davantage Paylib dans le quotidien des consommateurs. **EN SAVOIR+**





Le comparateur d'assurance LesFurets.com va s'attacher au crédit immobilier

17 OCTOBRE 2017 – LES ECHOS

Le site affiche un chiffre d'affaires en hausse de 33 % sur le dernier exercice et revendique 40% de part de marché sur les demandes mensuelles de tarification en auto, tous acteurs confondus. Cinq ans après son lancement, il va élargir son offre.

Le comparateur d'assurance français **LesFurets.com** s'est taillé de belles positions. « *Nous avons délivré la feuille de route que les actionnaires nous avaient assignée* », a déclaré son directeur général, Hamid Benamara.

Interrogé sur la rentabilité globale du comparateur, ce dernier répond qu'elle est très proche, évoquant un horizon de 12 à 18 mois. L'entreprise, qui a fait de l'assurance auto son produit phare dit entrevoir un beau potentiel de développement. Selon son directeur, il est tout à fait possible que, d'ici cinq ans, le marché « *se rapproche de la moyenne européenne, qui se situe autour de 20% comme en Allemagne, en Espagne, en Italie ou aux Pays-Bas* ».

Désormais, il s'agit pour lui de dupliquer le succès des cinq premières années sur d'autres marchés. Le site va ainsi élargir sa gamme au crédit immobilier. « *Il y a une vraie complémentarité avec l'assurance emprunteur* », fait valoir Hamid Benamara. Plus largement, LesFurets.com affiche l'ambition de devenir la plate-forme de référence. **EN SAVOIR+**

DISTRIBUTION

Selon CX BANKING D'AVAYA, 50% de Français prêts à changer de banque en cas de meilleur service client

17 OCTOBRE 2017 – ASSURANCE & BANQUE 2.0

L'enquête menée auprès de plus de 10 000 clients du secteur bancaire dans le monde souligne l'importance pour les banques de proposer aux clients une expérience omnicanal réussie pour les fidéliser.

Un Français sur deux estime que le traitement rapide des demandes liées aux services bancaires est l'élément décisif dans l'expérience qu'il a avec sa banque et se dit prêt à vouloir changer de banque si le service client ne répond pas à ses attentes.

Suite aux efforts des banques françaises à proposer des services omnicanaux, on constate que les clients préfèrent les canaux mobiles et en ligne. 46% des répondants français consultent les sites internet des banques pour obtenir des informations. Ils sont également adeptes des emails. Mais les Français ne délaissent pas pour autant leurs conseillers et privilégient d'ailleurs les déplacements en agence pour connaître l'offre de service de leur banque. Le centre de contacts n'a pas non plus l'adhésion des clients estimant l'attente beaucoup trop longue. Quant aux applications mobiles des banques, elles ont encore du progrès à faire. Seuls 10% des sondés français les utilisent.



Cependant, la résolution rapide des problèmes est primordiale aux yeux des clients quel que soit le moyen choisi pour entrer en relation avec la banque. Au-delà du fait que celle-ci doit être agréable et optimale, ils attendent une homogénéité de l'expérience et une cohérence des services sur l'ensemble des canaux. **EN SAVOIR+**



Voici ce qu'attendent les Français de la relation client

16 OCTOBRE 2017 – JDN

Adeptes des services clients, les Français ont des habitudes qui changent peu à peu. Les entreprises qui ne tiennent pas compte des attentes peuvent perdre gros révèle une étude **BVA**. 81% des Français ont utilisé un service client au cours des 12 derniers mois. La relation client joue donc un rôle primordial dans la vie quotidienne des consommateurs.

En effet, les Français sont de grands utilisateurs de services clients et ont des attentes élevées à l'égard des marques. Celles qui ne répondent pas aux exigences peuvent se voir très sévèrement sanctionnées. Ainsi, 92% des personnes interrogées estiment qu'en cas de déception par rapport à la qualité de la relation client, elles peuvent ne pas acheter un produit ou un service. Elles sont également 88% à reconnaître que la qualité de la relation client influence la décision d'achat et favorise la fidélité.

D'autre part, la société française se digitalise de plus en plus. Tout comme le commerce ou les ressources humaines, la relation client suit cette tendance et les moyens de contact les plus digitalisés se portent bien. Ainsi, sur les douze derniers mois, 23% des Français ont contacté une marque par chat et 10% ont utilisé les réseaux sociaux. Enfin, cette année le chatbot a fait son apparition. Ce mode de contact est utilisé par 8% des Français.

Inversement, les canaux classiques semblent séduire de moins en moins même si le téléphone reste le mode de contact le plus répandu. **EN SAVOIR+**

DIGITAL

Dans les coulisses des usines à Fintechs des banques

18 OCTOBRE 2017 – LES ECHOS

Pour riposter aux offres des jeunes pousses de la finance, les banques créent leurs propres start-up. Précurseur dans ce domaine, **ING** veut mettre les bouchées doubles.

« Nous donnons trois mois à des équipes de 3 à 5 personnes pour monter un projet qui répond à un besoin de nos métiers ou qui explore une idée prometteuse. S'il est jugé satisfaisant, nous leur accordons six mois de plus pour monter un pilote. L'objectif est de lancer de nouveaux produits en 9 mois », explique Ignacio Juliá Vilar, directeur de l'innovation d'ING. Il avoue cependant qu'il n'arrive pas encore à tenir cette cadence.

Pour ING comme pour toutes les autres banques, cette course contre la montre avec les start-uppers de la finance est devenue hautement stratégique. Le groupe néerlandais alloue à ses Fintechs maison des budgets et de larges marges de manœuvre pour expérimenter sous leur propre marque. « Je fais mes propres recrutements, mon



propre business plan et mes tests clients. Je discute toutefois de mes objectifs chaque trimestre avec ING », atteste Frank Jan Risseeuw, PDG de l'une des Fintechs d'ING. De fait, si certaines start-up ont vocation à prendre leur indépendance, la majorité resteront dans le giron de la banque, voire viendront rejoindre ses lignes métiers.

Cette démarche est en voie de généralisation dans les banques. Le **Crédit Mutuel Arkéa** fait partie des groupes français les plus avancés en la matière. D'autres groupes comme **Société Générale** s'y mettent aussi. Reste à engager le changement culturel pour que les salariés s'en saisissent. **EN SAVOIR+**

PAIEMENTS

Paiements : les banques appelées à changer d'approche

19 OCTOBRE 2017 – LES ECHOS

Selon un rapport du BCG, la mise en place de partenariats avec des acteurs complémentaires et l'exploitation de leurs données seront stratégiques pour défendre leur pré carré dans les paiements.

En 2016, le marché des paiements a généré près de 1 200 milliards de dollars de revenus et devrait encore croître de 6% par an d'ici 2026, anticipe le Boston Consulting Group (BCG). Ce dynamisme tient au développement rapide des paiements électroniques, lesquels voient leur importance s'accroître. Cette progression pourrait faire frissonner les acteurs traditionnels du paiement car la digitalisation de l'économie a surtout profité à de nouveaux acteurs. En Asie, **Tencent** ou **Alibaba** ont inventé un nouveau modèle d'offre de banque au quotidien logée au sein d'une plateforme de services beaucoup plus larges.

La nouvelle directive sur les paiements (DSP2) qui doit entrer en vigueur au début de l'année prochaine devrait donner un sérieux coup de pouce à ce modèle. Le mobile va se transformer en tour de contrôle des finances du consommateur.

Mais rien n'interdit aux banques de construire leurs propres plateformes et de protéger par la même occasion la manne des paiements, représentant aujourd'hui 20 à 25 % de leurs revenus. La clef de ce mouvement réside, selon BCG, dans les interfaces de programmation (API) qui permettent l'échange d'informations entre partenaires.

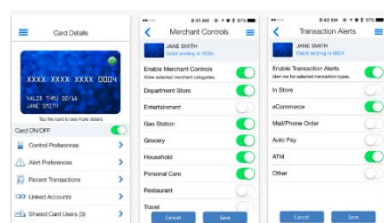
EN SAVOIR+

Le consommateur acteur de la lutte anti-fraude

14 OCTOBRE 2017 – C'EST PAS MON IDÉE !

Après **Bank of America**, c'est au tour d'**Elan Financial Services** (division de U.S. Bank) de proposer aux porteurs de ses cartes de débit d'être alertés en temps réel en cas de transaction suspecte.

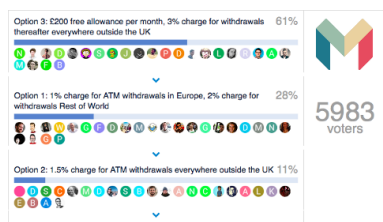
Elan a donc intégré le nouveau service au cœur de l'application mobile My Mobile Money qu'il met à la disposition des établissements distribuant ses cartes. Grâce à lui, le consommateur a la possibilité, de recevoir sur son téléphone une notification à chaque fois qu'une autorisation de paiement va être déclinée si l'opération est



considérée frauduleuse par les systèmes de détection internes. L'objectif est de limiter les inconvénients générés par les blocages abusifs. Espérons que le mobinaute a la possibilité de répondre aux alertes pour confirmer ou infirmer l'hypothèse de fraude.

Le principe de la démarche est doublement vertueux. Il place le porteur de carte au centre de la lutte contre la cybercriminalité et l'implique directement dans les processus de contrôle.

Pourtant, la multiplication des approches de ce type soulève une petite inquiétude. Confier aux intéressés la clé pour mieux sécuriser leurs moyens de paiement doit impérativement rester un dispositif d'appoint. En effet, même avec la participation de leurs clients, les institutions financières conservent l'entière responsabilité de la sécurité des outils qu'elles distribuent, tout en assumant les exigences de qualité de l'expérience utilisateur qu'elles délivrent. Or elles semblent étrangement silencieuses sur leurs efforts en vue d'améliorer la détection de la fraude. **EN SAVOIR+**



Une leçon de transparence avec Monzo

17 OCTOBRE 2017 – C'EST PAS MON IDÉE

Il est souvent question du besoin de transparence qu'expriment les consommateurs vis-à-vis de leur banque. Récemment, **Monzo** a été confrontée à une décision difficile, dont elle a profité pour réaliser une véritable démonstration de cette qualité, en capitalisant sur sa communauté d'utilisateurs.

Partant d'une offre entièrement gratuite, la néo-banque a commencé à voir les frais de retrait sur les GAB étrangers peser sur ses comptes. Sa viabilité économique étant menacée, elle n'avait d'autre choix que d'introduire un dispositif de facturation. Mais, plutôt que de changer abruptement ses conditions, elle a adopté une approche de concertation.

Le premier acte de la démarche a été de faire une présentation claire et honnête de la situation, exposant les difficultés observées et leurs origines, les solutions envisagées et un comparatif des coûts chez quelques concurrents. Ensuite, Monzo a demandé l'avis de ses clients via un sondage proposant trois options, assorti d'un appel à idées complémentaires. En une semaine, environ 6 000 votants ont exprimé leur opinion et rédigé près de 1 500 commentaires.

Le deuxième acte concerne la décision finale sur les modalités de facturation. Elles sont désormais fixées mais elles n'entreront en vigueur que dans deux mois. Reconnaissant implicitement que tout le monde ne sera pas satisfait, la startup laisse un délai de grâce aux clients qui préféreraient clore leur compte. Au bout du compte, les clients se sentent écoutés et respectés, ce qui est évidemment inédit pour une institution financière et crée un lien de fidélité important. **EN SAVOIR+**

RÉGLEMENTAIRE



Brexit : l'avertissement aux banques et aux Etats du régulateur européen

16 OCTOBRE 2017 – LES ECHOS

L'Autorité bancaire européenne (EBA) ne veut pas voir les banques de la City créer des « coquilles vides » à travers l'Union européenne. Le régulateur veut aussi éviter une concurrence réglementaire entre États membres. L'EBA indique aux banques comment réorganiser leurs opérations le plus proprement possible du point de vue réglementaire.

Le régulateur souhaite dans un premier temps que les banques justifient leur nouvel emplacement dans la zone euro. « *Les entreprises devraient fournir une explication claire du choix qu'elles feront quant à la substance de leur future entité, et les 'coquilles vides' ne devraient pas être autorisées* », suggère l'EBA. Cette position vise aussi à éviter une concurrence réglementaire malvenue entre États de l'Union.

Dans un second temps, l'EBA appelle les autorités locales des futurs pays d'accueil à parvenir à un équilibre subtil. D'un côté, éviter d'imposer aux nouveaux venus des « *charges réglementaires non nécessaires* » tout en maintenant « *les standards réglementaires qui se sont toujours appliqués* ». Ceux qui quitteront Londres devraient ainsi se conformer à « *un cadre prudentiel mis à jour* ».

Enfin, la sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne aura un effet sur les règles de résolution qui permettent de liquider sans remous une banque en difficulté. Celles qui déménageront sur le continent devraient « *examiner les implications de leur départ* » et « *agir maintenant* », prévient l'EBA. **EN SAVOIR+**



DDA : La commission Econ plaide pour un report de son entrée en application

17 OCTOBRE 2017 – NEWS ASSURANCES PRO

Il semblerait que le lobbying des intermédiaires ait porté ses fruits. La **commission Econ** demande en effet à la Commission Européenne d'étudier le report de la mise en application de la **DDA**.

Depuis plusieurs mois les intermédiaires demandaient le report de la Directive. « *En l'état actuel de ce calendrier, si rien n'est fait, les acteurs du marché devront se mettre en conformité avec les nouvelles obligations issues de ces textes en quelques semaines seulement alors même que nous savons que bon nombre des nouvelles dispositions prévues par la Directive nécessiteront de longs et coûteux investissements en termes de réorganisations internes et/ou de développements informatiques, qui prendront nécessairement plusieurs mois* », avaient-ils écrit dans un courrier.

Il semblerait que leur demande ait été entendue. La commission Econ s'est en effet saisie du dossier. Un amendement prévoit ainsi de demander à la Commission européenne de maintenir la date du 23 février 2018 pour la transposition, mais d'évaluer si la date d'application peut être prolongée jusqu'au 1er octobre. **EN SAVOIR+**



Assurance-emprunteur : les banques gardent l'espoir de limiter la concurrence

17 OCTOBRE 2017 – LES ECHOS

Les banques ont décidé de contester juridiquement la possibilité de résiliation annuelle des assurances de prêts ouverte par une loi de 2017. Le Conseil constitutionnel étudie leurs arguments. Les banques viennent de gagner un peu de terrain dans leur combat juridique.

Le Conseil d'Etat estime que les banques ont de solides arguments pour montrer que les mesures d'application de l'ouverture du marché pourraient être contraires à la Constitution. Il a donc décidé de saisir le Conseil Constitutionnel de la question prioritaire de constitutionnalité (QPC). Celui-ci a désormais trois mois pour trancher.

Les banques arguent que l'ouverture complète à la concurrence va renchérir l'assurance emprunteur pour les publics les plus fragiles, c'est-à-dire les moins aisés, les plus âgés ou les personnes en mauvaise santé. D'autre part, si à l'avenir, les emprunteurs peuvent changer d'assurance de prêt tous les ans, « ne resteront dans les contrats groupe que les gens qui ne sont pas intéressants pour les assureurs individuels », veut croire Marie-Anne Barbat-Layani, à la tête de la **FBF**.

Selon cette dernière, « les contrats groupes vont avoir leur économie totalement bouleversée, les banques-assureurs seront progressivement amenés à différencier davantage les tarifs et inévitablement ceux-ci vont augmenter ». **EN SAVOIR+**

RAPPROCHEMENTS



ACI Worldwide et Stet accélèrent l'adoption des paiements instantanés en Europe

16 OCTOBRE 2017 – PUBLI NEWS

ACI Worldwide et **Stet**, l'un des principaux systèmes européens de compensation et de règlement (CSM), ont annoncé leur accord stratégique pour fournir une solution de paiement en temps réel pour les prestataires de services de paiement à travers l'Europe.

Alors que Stet s'apprête à lancer son service Instant Payments CSM sur le marché européen début novembre 2017, ACI lance sa solution de paiement instantané en temps réel pour les banques européennes. Les deux sociétés travaillent ensemble pour offrir aux banques une solution transparente de bout en bout qui facilitera l'exécution immédiate d'un paiement instantané avec une accessibilité paneuropéenne complète.

« Notre objectif est de faire en sorte que les paiements en temps réel deviennent une réalité pour tous les fournisseurs de services de paiement afin qu'ils puissent bénéficier de l'innovation mise sur le marché avec SCT Inst tout en offrant la meilleure expérience client. Travailler avec ACI nous aidera à réaliser une large portée et une adoption plus rapide grâce aux multiples façons dont ACI se connecte via le cloud ou directement sur la PSP », affirme Jean-Marie Vallée, PDG de Stet.



« Notre décision de collaborer avec Stet renforce l'engagement d'ACI sur le marché européen et notre volonté de soutenir les institutions financières et les PSP dans leur parcours vers les paiements instantanés », ajoute Paul Thomalla, vice-président senior, Relations d'entreprise et développement chez ACI Worldwide.

En plus d'une solution de paiement en temps réel sur site, ACI offre une solution cloud clé en main qui réduit les coûts d'infrastructure et permet aux établissements d'évoluer facilement en fonction des volumes de transactions. Cela crée de nouvelles économies de coûts et la capacité des IF de répondre rapidement aux changements du marché. **EN SAVOIR+**



Edmond de Rothschild veut convertir les sociétés familiales au digital

18 OCTOBRE 2017 – LES ECHOS

La banque d'affaires d'Ariane de Rothschild accueille un nouveau responsable des acquisitions dans la tech, Raphaël Compagnion, le cofondateur de la jeune pousse **Bankeez**.

Edmond de Rothschild a investi dans la tech. La banque d'affaires, appuyée par un comité de direction renouvelé et rajeuni, a annoncé ce jeudi l'arrivée de Raphaël Compagnion pour conseiller les entreprises de taille intermédiaire dans le rachat de jeunes pousses du numérique.

Le banquier de trente-quatre ans avait auparavant conseillé le **groupe TFI** pour le rachat de **Bonzaï Digital** et son investissement dans la start-up israélienne **Wibbitz**. Il s'est surtout démarqué en cofondant en 2010 **Bankeez**, une fintech spécialisée dans la collecte d'argent en ligne rachetée ensuite par **Le Pot Commun**. Il aura pour mission d'assister les entreprises familiales dans leurs acquisitions dans le digital.

La banque d'affaires travaille sur une dizaine d'opportunités de mandats dans le secteur. « Nous voulons nouer des partenariats avec des équipes de conseil qui nous ressemblent, proche des familles, des entrepreneurs et des fonds, qui ont déjà une taille critique dans leur tissu économique, afin d'accélérer le déploiement à l'international de nos clients », explique Philippe Duval, le président de la banque d'affaires. Le groupe, déjà associé à l'allemand **Metzler** et à l'espagnol **GBS**, est en discussion avec un partenaire en Asie et s'intéresse de près au marché américain.

LE CONSEIL SUR-MESURE POUR TRANSFORMER ET OPTIMISER VOS ENVIRONNEMENTS LES PLUS COMPLEXES.



csaconsulting est devenu en plus de 20 ans un partenaire privilégié des principaux groupes bancaires et d'assurance, en France et à l'international. Cultivant une véritable alternative aux grands cabinets de conseil, notre approche est opérationnelle, pragmatique et apporte à nos clients une réelle plus-value en toute objectivité.

CONTACTEZ-NOUS