

# LE BULLETIN DE VEILLE

Numéro  
355

15 MARS 2019



# SOMMAIRE

<b>○ INSOLITE</b>	<b>3</b>
POUR UN IMPAYÉ DE 86€, ELLE REÇOIT 1 100 LETTRES DE RECOUVREMENT LE MÊME JOUR	3
<b>○ ACTUALITÉS</b>	<b>3</b>
RGPD : LA CNIL COMPLÈTE SES RESSOURCES DE FORMATION AVEC UN MOOC	3
LE CRÉDIT COOPÉRATIF S'ATTAQUE AU MARCHÉ DES PARTICULIERS	4
<b>○ OFFRES</b>	<b>4</b>
LA BANQUE POSTALE LANCE UNE OFFRE SANTÉ DÉDIÉE AUX TPE AVEC +SIMPLE	4
ALTAPROFITS ET MMA PARTENAIRES AFIN DE PROPOSER DES OFFRES D'ASSURANCES PRÉVOYANCES À COÛTS RÉDUITS	5
<b>○ DISTRIBUTION</b>	<b>5</b>
3 BANQUES BRITANNIQUES FONT AGENCE COMMUNE	5
LE CRÉDIT DU NORD VEUT RÉINVENTER SON MODÈLE D'AGENCE BANCAIRE	6
<b>○ DIGITAL</b>	<b>6</b>
ELOA VEUT SIMPLIFIER LA SOUSCRIPTION À UN CRÉDIT OU UNE ASSURANCE	6
APIS : SERVICE MINIMUM POUR HSBC, FORTIS	7
<b>○ PAIEMENTS</b>	<b>7</b>
LA NÉOBANQUE PAYTRIP LANCE SA CARTE PRÉPAYÉE	7
EBURY, LA FINTECH DISCRÈTE QUI VEUT SIMPLIFIER LES PAIEMENTS INTERNATIONAUX	8
UNE CARTE DE PAIEMENT ÉQUIPÉE D'UN CAPTEUR D'EMPREINTES DIGITALES LANCÉE AU ROYAUME-UNI	8
<b>○ RÉGLEMENTAIRE</b>	<b>9</b>
DDA : LES RÉMUNÉRATIONS DES INTERMÉDIAIRES À L'ÉPREUVE DE L'INTÉRÊT DU CLIENT	9
SOLVABILITÉ 2 : BERCY EXHORTE LES ASSUREURS À METTRE EN ŒUVRE LA RÉVISION « DANS LES MEILLEURS DÉLAIS »	9
<b>○ RAPPROCHEMENTS</b>	<b>10</b>
GRANDE-BRETAGNE : DEUX BANQUES MOYENNES HÂTENT LEUR FUSION FACE AU BREXIT	10
DEUTSCHE BANK PARLE FUSION AVEC COMMERZBANK	10

## INSOLITE



### Pour un impayé de 86€, elle reçoit 1 100 lettres de recouvrement le même jour

12 MARS 2019 – LEDAUPHINE.COM

Une commerçante de **Monêtier-les-Bains** a reçu plus de 1 100 lettres de relance d'un seul coup pour un impayé de 86€. Une seule aurait certainement suffi ! On imagine l'incrédulité de la commerçante quand le facteur a vidé le contenu de sa tournée.

Lundi matin, le facteur de **Monêtier-les-Bains** s'est arrêté dans une boutique du centre-village les bras bien chargés. La commerçante lui a ouvert la porte et il a pu déposer le contenu de sa tournée : 1 100 lettres, toutes identiques, toutes affranchies et toutes contenant le même courrier.

Le courrier, envoyé par un cabinet de recouvrement de créance, indiquait une pénalité de 13 euros en sus... Multipliée par 1 100 fois, évidemment.

Amusée par la « bourde » mais inquiète des suites financières pour son entreprise, la commerçante a prévenu la société de recouvrement basée en région parisienne qui a prévu de chercher d'où pouvait venir cette erreur. Le lendemain, 10 nouvelles lettres arrivaient encore au courrier. **EN SAVOIR+**

## ACTUALITÉS

Bienvenue  
sur le MOOC de la CNIL

Vous y trouverez l'ensemble des informations pour vous inscrire au MOOC de débiter ainsi que la mise en conformité de votre organisme.

Ce dispositif gratuit est accessible jusqu'au mois de septembre 2021. En suivant l'intégralité de ce MOOC, vous pourrez obtenir une attestation.

Accéder au MOOC >

PAE  
DONNÉES PERSONNELLES  
MENTIONS LÉGALES

**CNIL**



### RGPD : la Cnil complète ses ressources de formation avec un MOOC

13 MARS 2019 – IT ESPRESSO

La **Cnil** vient de mettre en ligne un **MOOC intitulé « L'atelier RGPD »**. Les DPO en sont la première cible mais l'attestation de suivi qui peut être obtenue en fin de parcours n'a pas valeur de diplôme ou de certificat.

Le projet **SAFARI**, lancé en 1973 et révélé l'année suivante par *Le Monde*, visait à interconnecter les fichiers nominatifs de l'administration française. La **Cnil** en fait le premier point d'une mise en perspective historique sur la protection des données personnelles. Cette mise en perspective constitue la première unité du **MOOC « L'atelier RGPD »**, mis en ligne ce 11 mars 2019.

Ouvert jusqu'en septembre 2021, il vise en premier lieu les délégués à la protection des données (DPO), dont la désignation est obligatoire pour de nombreuses organisations.

Conçu avec **Onlineformapro**, le cours se divise en quatre modules, pour une durée globale annoncée de 5 heures. L'un d'entre eux est dédié à la fonction DPO. Les trois autres abordent les notions-clés du RGPD, ses principes (finalités, transparence, sécurité...) et les responsabilités des acteurs impliqués dans le traitement de données. **EN SAVOIR+**



## Le Crédit Coopératif s'attaque au marché des particuliers

13 MARS 2019 – LES ECHOS

Le banquier des associations vise **500 000 clients particuliers** en 2025, soit cinq fois plus qu'aujourd'hui. Pour muscler ses outils informatiques, elle a migré – non sans quelques déboires – sur la plateforme des **Caisses d'Epagne**.

Le chantier de migration a coûté 105 millions d'euros et causé des problèmes opérationnels en 2018. « *Plusieurs clients entreprises n'avaient plus les droits nécessaires pour faire les virements de salaires ou autres. On a bien entendu rétabli la situation dès que possible* », explique Christine Jacglin. Dans ce contexte, des adhérents d'associations comme le Secours populaire ont par ailleurs eu la désagréable surprise d'être prélevés plusieurs fois du montant de leurs dons.

Au total, le Crédit coopératif a octroyé 3 millions d'euros de remises commerciales pour compenser ces désagréments.

Le **Crédit coopératif** espère capter les comptes des militants associatifs et ceux de tous les clients des banques traditionnelles qui sont attentifs aux enjeux de solidarité et à la recherche d'une offre de banque digital. Pour se différencier, le **Crédit coopératif** fait valoir une tarification modérée pour les personnes fragiles et l'absence de commercialisation de crédit renouvelable. **EN SAVOIR+**

## OFFRES



## La Banque Postale lance une offre santé dédiée aux TPE avec +Simple

12 MARS 2019 – LA BANQUE POSTALE

La **Banque Postale Assurance Santé** et **+Simple.fr** (assurtech spécialiste de l'assurance digitale pour les TPE et les travailleurs indépendants) mettent leur savoir-faire en commun pour lancer une plateforme digitale à destination de la clientèle professionnelle. A cette occasion, ils proposent une nouvelle offre de complémentaire santé collective pour les TPE ainsi qu'une offre de santé collective affiliée destinée à la convention collective nationale des bureaux d'études.

Déjà présente dans les complémentaires santé individuelles et collectives grâce à ses partenariats avec **La Mutuelle Générale** et **Malakoff Médéric Humanis**, La Banque Postale étoffe son offre en proposant une complémentaire santé pour les salariés des TPE avec un parcours de souscription digital.

Deux offres santé collective enrichies par un bouquet de services attractifs : Une offre Universelle composée de 3 niveaux de garanties à destination des entreprises de 1 à 49 salariés (le 1<sup>er</sup> niveau correspond au panier de soins de l'accord national interprofessionnel (ANI)) ; et une offre affinitaire à destination des entreprises relevant de la convention collective des Bureaux d'études techniques, composée de 3 niveaux de garanties.

Par ailleurs, le salarié peut choisir de renforcer la couverture mise en place par son employeur et même l'étendre à sa famille. **EN SAVOIR+**



EPARGNE HUMAINE & INTELLIGENTE



COMMUNIQUE DE PRESSE  
12 mars 2019  
#Patrimoine #Famille #investir #internet

MMA et AltaProfits partenaires

Selon une étude menée au cours du dernier trimestre 2017, 20 % des particuliers interrogés avaient déjà l'intention de souscrire une couverture prévoyance\* : assurer la protection financière de sa famille est une préoccupation fondamentale pour chacun. Pour répondre à cette inquiétude, MMA et AltaProfits s'allient pour proposer des offres de prévoyance individualisées de qualité à des conditions tarifaires avantageuses.

## AltaProfits et MMA partenaires afin de proposer des offres d'assurances prévoyances à coûts réduits

12 MARS 2019 – FRANCETRANSACTIONS.COM

MMA et AltaProfits s'allient pour proposer des offres de prévoyance individuelle à des conditions tarifaires avantageuses. L'assureur MMA proposera des offres prévoyances personnalisées que le courtier AltaProfits distribuera, notamment via son portail d'épargne en ligne.

AltaProfits a réalisé des développements de son site Internet pour une mise en service « full web » et ainsi a simplifié la souscription : simulateur en ligne afin que l'internaute obtienne une tarification en quelques secondes, signature électronique, attestation de fin de parcours de souscription.

AltaProfits étend son offre au-delà des produits d'épargne. La prévoyance individuelle s'inscrit comme un instrument patrimonial au côté de l'assurance vie et les deux sont complémentaires.

MMA, grâce à sa forte expertise en assurance de personnes (couverture des personnes contre les risques d'accidents, d'invalidité, de maladie, de décès), peut proposer son offre de prévoyance individuelle à un nouveau public. **EN SAVOIR+**

## DISTRIBUTION

### 3 banques britanniques font agence commune

12 MARS 2019 – C'EST PAS MON IDÉE !



Bien qu'elle soit présentée comme une simple expérimentation, la nouvelle agence – destinée aux **PME** – que viennent d'ouvrir conjointement **Barclays, Lloyds et Natwest** dans la banlieue nord de Birmingham sera suivie dans les prochaines semaines par 5 autres implantations analogues, réparties sur le territoire du Royaume-Uni.

Le principe du « **Business Banking Hub** » consiste à fournir un service de proximité aux clients professionnels pour tous leurs besoins relatifs au traitement des espèces et des chèques.

Particulièrement adapté aux contraintes des commerçants, il offrira notamment des horaires d'ouverture étendus, de 8 heures à 20 heures, du lundi au dimanche. Nous pourrions considérer que la création de ces « **Business Banking Hubs** » est susceptible de devenir le pendant pour les entreprises de la collaboration mise en place par un certain nombre d'établissements avec la poste britannique pour procurer des services financiers élémentaires au grand public dans les zones qu'ils ont désertées.

La première réaction que suscite l'initiative est la réalisation du chemin parcouru par les banques en quelques décennies, transformant leurs agences de points de contact dédiés essentiellement à l'exécution de transactions en espaces consacrés exclusivement au conseil financier. **EN SAVOIR+**





## Le Crédit du Nord veut réinventer son modèle d'agence bancaire

14 MARS 2019 – L'AGEFI

Avec le nouvel espace **Lille Rihour**, le **Crédit du Nord** espère conquérir de nouveaux clients, jeunes ou entrepreneurs, qui utilisent les outils digitaux.

Ouvert le 8 janvier, ce lieu de 1.300 m<sup>2</sup> « *disrupte la relation client et managériale* », a déclaré hier Françoise Mercadal-Delasalles, directrice générale du groupe bancaire, lors d'une conférence de presse. « *C'est une place de marché et un lieu de vies multiples* » poursuit Jean-Dumont, directeur régional du Crédit du Nord pour la région Nord de France, énumérant la scène pour les événements, l'espace de co-working (accessible 7 jours sur 7) pour les entrepreneurs ainsi que la ruche dédiée au nomadisme des collaborateurs. Le tout, 100% connecté.

« *Le Crédit du Nord a une performance très faible sur l'expérience client. Cela aura probablement un impact négatif sur la capacité du groupe à attirer des nouveaux clients, sur sa capacité à conserver ses clients et à développer du PNB en 2019* », confie à L'Agefi Didier Farjon, le patron de **D-Rating**.

Trois nouvelles agences calées sur le modèle de Lille Rihour ouvriront en 2019 : à Toulouse Remusat, Aix-les-Milles et Saint-Jorioz. **EN SAVOIR+**

## DIGITAL

### Eloa veut simplifier la souscription à un crédit ou une assurance

12 MARS 2019 – LES ECHOS

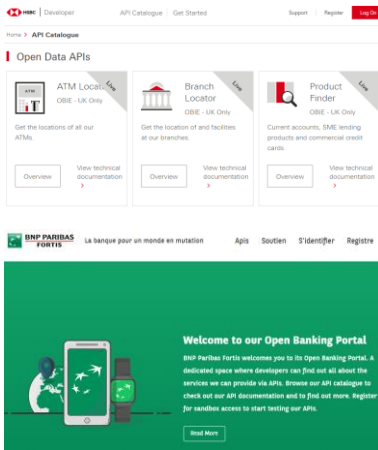
La jeune pousse française lève **1,3 million d'euros** pour accélérer la commercialisation de sa solution auprès des professionnels de l'immobilier et des courtiers notamment. Créée par quatre anciens acteurs de la banque ou de l'assurance en 2018, **Eloa** a l'intention de fluidifier le marché de la distribution du crédit et de l'assurance.

Dans le modèle d'Eloa, l'intermédiaire tel que le courtier est celui qui propose les solutions de crédit et d'assurance. À terme, les cofondateurs de la jeune pousse espèrent pouvoir interfacer leur plateforme directement chez ces entreprises pour un pilotage des offres en autonomie.

Parmi ses clients, la jeune pousse compte notamment **BHCar**, une entreprise spécialisée dans la transaction de véhicules d'occasion. « *Grâce à nous, ils peuvent proposer des solutions de crédit pour l'acquisition de la voiture directement à leurs clients* », indique Jean-Christophe Boccon-Gibod. « *Le client a accès à différentes offres, en choisit une puis complète un formulaire, et pour autant que l'organisme accepte sa demande, il accède à son crédit* ».

Créée à l'été 2018, Eloa se positionne en solution « *transversale et collaborative* », dans un secteur « *pour le moment assez cloisonné* », indique Jean-Christophe Boccon-Gibod. **EN SAVOIR+**





## APIs : Service minimum pour HSBC, Fortis

8 MARS 2019 – C'EST PAS MON IDÉE !

La validation officielle le 13 Mars 2018 des standards techniques (RTS) complétant la DSP2 a automatiquement fixé la date limite pour leur mise en œuvre à Septembre prochain. A quelques mois de l'échéance, plusieurs grandes banques européennes dévoilent leur stratégie en matière d'API.

Ces derniers jours, les grandes banques à travers le continent mettent à la disposition des développeurs un « bac à sable » leur permettant de commencer à expérimenter l'utilisation des 3 services requis par la réglementation : l'accès aux informations de compte, la confirmation de disponibilité des fonds et l'initiation de paiement.

Les approches de **Starling Bank**, **BBVA** ou **DBS** révèlent la compréhension des enjeux : appréhender et préparer les modes de distribution et de consommation de la banque de demain, qui passeront nécessairement par une multitude de canaux différents, intégrés dans la vie des clients.

A contrario, certaines grandes banques ont décidé d'assurer le service minimum quant à l'ouverture de leurs plateformes : interfaces de localisation des GAB / agences et de consultation du catalogue de produits proposées par **HSBC ; Fortis** esquisse la possibilité d'enrichir son portail avec de nouvelles fonctions à l'avenir, sans le moindre engagement. **EN SAVOIR+**

## PAIEMENTS

### La néobanque PayTrip lance sa carte prépayée

15 MARS 2019 – USINE DIGITALE

La Start-up orléanaise **PayTrip** lance ce vendredi 15 Mars 2019 son portefeuille électronique partagé après avoir levé un million d'euros en Janvier.

Où on veut, quand on veut. Pour appliquer ce mantra du numérique à l'argent et aux échanges financiers, Bennaceur Kasbi a fondé PayTrip en 2017.

Le titulaire du compte recharge jusqu'à quatre cartes de paiement, dont la sienne. L'activation de la carte est déclenchée par un code PIN. Pour sécuriser l'inscription, Pay Trip a développé un module en deep learning, couplé à de l'intelligence artificielle : celui-ci reconnaît et valide les pièces justificatives requises, dont une photo d'identité prise au téléphone, afin d'ouvrir un compte. « *Si tout coïncide, il ne faut que 5 minutes pour télécharger les documents et ouvrir le compte* », assure Bennaceur Kasbi. Le modèle économique est basé sur un abonnement à partir de 3,49 euros par mois.

Le lancement commercial en France et en Belgique, concerne 2 types de clients : les résidents européens d'origine africaine et les familles qui veulent mettre de l'argent à la disposition de leurs enfants sans ouvrir un compte. « *Le marché des transferts d'argent des particuliers de la France vers l'Afrique est estimé entre 7 et 10 milliards d'euros par an* », expose Bennaceur Kasbi. **EN SAVOIR+**



Ebury What business? Mieux Nous connaître Blog Se connecter [Quel est votre pays ?](#) FR

### POURQUOI EBURY ?

Des solutions financières sur mesure  
20 services personnalisés  
Des transactions rapides

**4 DE 149 DEVISES DISPONIBLES**  
Traitez les devises étrangères et le paiement des devises étrangères

**ACCÈS À UNE LIGNE DE CRÉDIT RENOUVELABLE**  
Jusqu'à 100 jours – rapidité de remboursement – accès à toutes les devises mises à votre disposition

**RAPIDE & FIABLE**  
Vous pouvez compter sur la rapidité et l'efficacité de nos services, et effectuer le total de vos transactions depuis votre écran de ligne

**TRANSPARENT**  
Nos prix et tarifs sont transparents pour vous éviter toute mauvaise surprise.

**PERSONNALISÉ**  
Conformément aux institutions financières traditionnelles, nous prenons le temps de comprendre votre activité et vos besoins, pour vous proposer l'approche qui vous convient.

## Ebury, la Fintech discrète qui veut simplifier les paiements internationaux

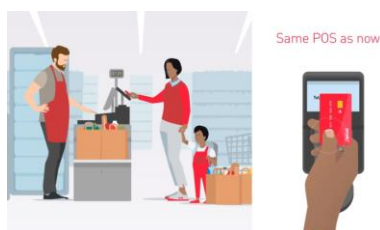
4 MARS 2019 – USINE DIGITALE

Lancée en 2019, **Ebury** poursuit son développement en Europe, notamment en France. Elle a mis au point une palette de services afin d'accompagner les entreprises dans le commerce international, optimiser les paiements internationaux en devises étrangères et ainsi de sécuriser ses marges.

À l'instar d'autres acteurs comme **IBanFirst** ou **Western Union Business Solutions**, Ebury a lancé **Get Paid**, qui permet à une entreprise d'obtenir rapidement un prêt à court terme, par opposition au prêt d'une banque traditionnelle dont l'accord nécessite plus de temps. Elle a également complété son offre avec notamment le traitement du paiement et la collecte des règlements clients.

Concrètement, son offre de valeur est pertinente pour les professionnels exerçant une activité dans des devises peu répandues ou au contraire, dans des pays où les volumes d'échanges sont conséquents, comme la Chine, et où les paiements aux fournisseurs en devise locale peuvent représenter un avantage. « *Nous sommes un grossiste en devises* », résume le dirigeant français. Ebury se rémunère sur les dix-millièmes appliqués sur le cours de change avant de le proposer au client.

Depuis 2009, Ebury a ouvert 23 bureaux dans 20 pays et emploie à date 850 salariés. Elle espère franchir rapidement le cap des **1 000 collaborateurs**, et une cinquantaine de recrutements est prévue en France. **EN SAVOIR+**



## Une carte de paiement équipée d'un capteur d'empreintes digitales lancée au Royaume-Uni

11 MARS 2019 – SIECLE DIGITAL

Actuellement, la banque britannique **Natwest** accompagnée par **Gemalto** est en cours d'expérimentation concernant l'utilisation d'une nouvelle carte de paiement. À compter de mi-avril, 200 clients privilégiés auront la chance d'utiliser cette carte de crédit, dans le cadre d'une phase de tests.

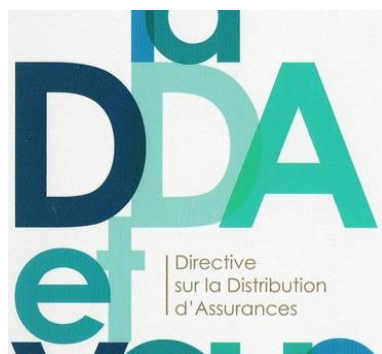
Ce système permet de payer en utilisant la technologie sans contact sans tenir compte de la limite habituelle de 30£ (30€ en France). Les données d'empreintes digitales sont conservées localement sur la carte, les pirates ne trouveront aucune empreinte dans la base de données d'une banque.

Ces cartes de crédit seront fournies gratuitement à l'ouverture d'un compte bancaire. Elles s'adressent donc à n'importe quel client, même celui qui n'a pas forcément les moyens de s'offrir un smartphone dernier cri, équipé d'une solution de paiement sécurisée. De plus, le développement de ce type de carte, permettra d'éviter à bon nombre de clients de se faire pirater.

D'autres travaux sur l'utilisation des empreintes digitales ont déjà eu lieu. Ils ont été notamment poussés par **Mastercard**, ou encore par le gouvernement indien. **EN SAVOIR+**



## RÉGLEMENTAIRE



## DDA : les rémunérations des intermédiaires à l'épreuve de l'intérêt du client

13 MARS 2019 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

Cinq mois après l'entrée en vigueur de **DDA**, de nombreuses interrogations subsistent sur les modalités de la rémunération des intermédiaires.

L'impact de la DDA sur les modes de rémunérations des intermédiaires a donné lieu à beaucoup de fantasmes et de controverses. Pourtant, les commissions sont toujours autorisées et aucun schéma de rémunération n'est pour le moment interdit.

En matière de communication sur la rémunération afférente à la distribution des contrats d'assurance, il faut bien distinguer la rémunération des « *salariés distributeurs* » et celle de l'intermédiaire en tant que personne morale. Selon **Dimitri Coudreau**, avocat au sein du cabinet **Avanty Avocats**, « *le second point préoccupe davantage les intermédiaires d'assurance* ».

Concrètement, l'intermédiaire a l'obligation de dévoiler la nature de sa rémunération mais en aucun cas le montant, sauf dans un cas, lorsque le souscripteur ou adhérent doit payer des honoraires (lorsque cela n'est pas possible, la seule communication de leur méthode de calcul est autorisée). « *Si différentes questions se posent, en pratique, l'élément essentiel s'agissant de la mise en conformité de l'intermédiaire est de déterminer de quelle manière l'information sera formalisée dans les documents transmis avant la conclusion du contrat* » ». **EN SAVOIR+**



## Solvabilité 2 : Bercy exhorte les assureurs à mettre en œuvre la révision « dans les meilleurs délais »

11 MARS 2019 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

La **Commission européenne** a desserré les critères de la nouvelle classe d'actions à long terme. Auparavant considérée comme inapplicable, cette mesure doit donner un nouvel élan à l'investissement à long terme.

Vendredi dernier, la **Commission européenne** a publié son règlement délégué pourtant la première révision du cadre prudentiel dit **Solvabilité 2**. Ce texte comporte plusieurs mesures de nature à encourager l'investissement à long terme des assureurs.

L'une des mesures phares du texte consiste en la création d'une nouvelle classe d'actions de long terme. Ayant entendu le marché, **Bruxelles** a supprimé la contrainte de leur cantonnement dans les portefeuilles et ramène la durée minimale de détention de ces actions à **5 ans au lieu de 12**.

La révision de la directive annoncée pour **2020** devra notamment se pencher sur la question de la marge pour risque et du risque de taux. Le choc de taux inquiète beaucoup les assureurs qui redoutent de perdre des points de solvabilité. **EN SAVOIR+**

## RAPPROCHEMENTS



### Grande-Bretagne : Deux banques moyennes hâtent leur fusion face au Brexit

14 MARS 2019 – CAPITAL

Les banques britanniques **Charter Court Financial** et **OneSavings** ont décidé de fusionner pour mieux affronter le Brexit en créant un poids lourd du crédit immobilier en Grande-Bretagne.

L'opération annoncée jeudi donnera naissance à un groupe affichant une capitalisation boursière cumulée de 1,75 milliard de livres (environ deux milliards d'euros), capable de mieux affronter les grandes banques britanniques dans un contexte de ralentissement du marché immobilier londonien à la suite du vote en 2016 en faveur d'une sortie de la **Grande-Bretagne** de l'**Union européenne**. La date du Brexit est pour l'instant fixée au 29 mars mais un report est désormais envisagé.

Le secteur fait également face à des modifications fiscales et réglementaires alors que les marges sur le marché immobilier sont réduites et la concurrence intense et croissante.

**OneSavings** et **Charter Court** font partie de ce que l'on appelle les « *challenger banks* » au Royaume-Uni, ces établissements de petite taille apparus après la crise financière de 2007-2009. Leur rapprochement intervient moins d'un an après celui de **CYBG** et **Virgin Money**. [EN SAVOIR+](#)



### Deutsche Bank parle fusion avec Commerzbank

09 MARS 2019 – AFP

D'après la presse allemande, la première banque allemande aurait accepté de discuter avec **Commerzbank** dans la perspective d'une fusion. Le gouvernement pousse depuis plusieurs mois à ce rapprochement.

La direction de **Deutsche Bank**, 1<sup>ère</sup> banque allemande, a décidé d'entamer des discussions avec **Commerzbank** pour étudier une possible fusion. Citant des sources financières, le quotidien conservateur, précise que « *des premiers contacts non officiels ont déjà eu lieu en très petits comités* ». Néanmoins, les discussions ne sont pas suffisamment « *avancées pour devoir faire l'objet d'une annonce publique* ».

Depuis des mois, les rumeurs vont bon train sur un mariage entre les deux grandes banques privées francfortoises, encouragé en coulisse par le gouvernement de coalition d'Angela Merkel.

Sur le papier, ce mariage donnerait naissance à un mastodonte pesant près de 2 000 milliards d'€ d'actifs, comparable à **BNP Paribas**. Pourtant une telle union, envisagée depuis des années sans jamais se matérialiser, suscite un enthousiasme pour le moins limité dans les milieux financiers, étant donné la faiblesse des 2 établissements en matière de rentabilité et de fonds propres. [EN SAVOIR+](#)

# 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**