



ENABLE CREATIVE BANKING

Dossier de presse



treezor.com



Treezor, le One-Stop Shop de la finance embarquée

Sommaire

Présentation de Treezor 04

Treezor poursuit sa croissance avec plus d'ambitions que jamais

Édito d'André Gardella, CEO de Treezor

Dates clés

Treezor, leader du Banking as a Service (BaaS) 08

Une success story à la française

Treezor, le pari du Banking-as-a-Service

Une réponse à un besoin concret

3 questions à Shine

Treezor développe ses ambitions 12

Un déploiement croissant à l'international

Une offre qui s'adresse aux corporates

L'innovation au coeur des services proposés par Treezor

Une stratégie qui s'appuie sur deux partenaires solides,
Société Générale et Mastercard

Chiffres clés

01.

Présentation de Treezor



Treezor poursuit sa croissance avec plus d'ambitions que jamais !

André Gardella, CEO de Treezor

Porteur d'une nouvelle vision des paiements fondée sur l'innovation, Treezor a co-construit le succès de nombreuses fintechs françaises depuis son lancement en 2016. Aujourd'hui, Treezor ambitionne de devenir l'un des leaders du Banking-as-a-Service et de la finance embarquée en Europe.

D'une part, les habitudes liées aux moyens de paiement évoluent. Alors que les paiements en espèces sont de moins en moins réguliers, l'utilisation de la carte bancaire, d'un côté, et la dématérialisation des paiements de petits montants entre particuliers, de l'autre, s'imposent comme de véritables habitudes de consommation. Face à cette demande de flexibilité et de fluidité, les entreprises sont mises au défi d'offrir de nouveaux moyens de paiement qui doivent être à la fois simples, faciles à utiliser, pratiques et sécurisés. C'est tout le rôle de Treezor que d'accompagner ces changements d'usages qui améliorent le quotidien de tous grâce à son offre de finance embarquée.

D'autre part, la mise en place d'un marché unique des moyens de paiement en euros instauré dans le cadre de la Directive sur les Services de Paiement de l'Union européenne et l'avènement de l'open banking ont bouleversé les services financiers en quelques années. Les néobanques et les fintechs se sont multipliées et cherchent désormais à s'installer à travers toute l'Europe. En parallèle, les grandes entreprises prenant conscience de l'évolution des usages digitaux ont souhaité offrir des services innovants et flexibles à leurs clients et intégrer la finance au cœur de leurs parcours clients, dans le but d'améliorer la fidélisation et d'enrichir la connaissance des comportements d'achat.

Fidèle à sa vocation de leader du Banking-as-a-Service et de la finance embarquée, Treezor, en synergie avec le groupe Société Générale, continuera d'apporter une réponse à ces enjeux grâce à sa capacité d'innovation qui fait sa force depuis ses débuts.



Dates clés



02.

Treezor, Leader du BaaS



Une success story à la française

Treezor, le pari du Banking-as-a-Service

Treezor est née de la volonté de faciliter l'innovation, notamment dans le secteur des paiements, en France et en Europe. Constatant les besoins propres aux fintechs en devenir, Treezor s'est fondée sur l'ambition de permettre le développement de services financiers disruptifs en France.

Alors que l'écosystème des fintechs est encore peu développé en 2015, Treezor fait le pari de lancer une offre de services bancaires adaptés aux besoins croissants et spécifiques des start-ups : le Banking-as-a-Service. L'enjeu est de proposer des services bancaires en marque blanche pour permettre aux entreprises de lancer de nouvelles offres de paiements (en B2B ou en B2C), en optimisant leur time-to-market et en diminuant les investissements initiaux. Sur l'axe B2B comme sur le B2C, l'optimisation des services de paiements avec l'essor de l'automatisation et la digitalisation est un axe majeur de développement, à l'heure où un Français sur deux (49%) compte utiliser à l'avenir le paiement mobile en magasin sans contact et 42% se déclarent intéressés par le transfert d'argent via mobile*.

Une réponse à un besoin concret

En pratique, le service proposé par Treezor permet d'externaliser la gestion de la partie réglementaire et conformité, de faciliter la gestion des paiements sur le plan technologique et sécuritaire tout en diminuant ses investissements initiaux et en accélérant son time-to-market. Autrement dit, Treezor permet à tous types d'entreprises d'intégrer en marque blanche le paiement au sein de leurs offres afin d'optimiser leurs expériences clients.

Avec son offre "one-stop shop" de la finance embarquée, Treezor s'est rapidement imposée comme la référence du Banking-as-a-Service en France en accompagnant une fintech française sur trois. Treezor s'est ainsi révélée en tant que unicorn farmer en participant aux succès de ses clients devenus licornes tels que Qonto, Lydia ou Swile. Indirectement, Treezor a participé à l'essor de la Fintech et aux levées de fonds de ses clients qui dépassent aujourd'hui le milliard d'euros.

Le saviez-vous ? Qu'est-ce que le BaaS ?

Le Banking-as-a-Service se fonde sur la même logique que le Software-as-a-Service ou Mobility-as-a-Service : un modèle évolutif axé sur un abonnement adapté aux services consommés et utilisés par le client. Dans la pratique, le Banking-as-a-Service vient apporter une solution différente des logiciels bancaires traditionnels, et s'adapte aux besoins des entreprises souhaitant proposer des services financiers. En s'appuyant sur trois piliers – une licence, un back-office et une API – les entreprises du BaaS peuvent donc fournir des services bancaires en marque blanche en lieu et place des banques traditionnelles et de leurs infrastructures historiques.

* LSA commerce connecté (avril 2021) :

[«Étude: le paiement mobile double sa progression en deux ans»](#)



3 questions à...

SHINE

Pouvez-vous nous parler de vos succès en quelques mots ?

Depuis 2017, Shine propose des comptes bancaires et cartes de paiement à destination des professionnels et des entreprises. Depuis juillet 2021, Shine totalise plus de 100 000 clients. Pour accélérer son développement, la "néobanque" est devenue Établissement de paiement et est désormais agréée auprès de l'ACPR.

Dès ses débuts et tout au long de son évolution, Shine a fait appel à Treezor pour l'utilisation de l'ensemble de sa solution : agrément bancaire, core banking, cartes de paiements et technologie.



+100 000
clients

Pourquoi avoir choisi de travailler aux côtés de Treezor pour lancer votre offre ?

Shine est une fintech qui s'est développée grâce au déploiement de l'Open Banking, dans la lignée des deux directives européennes sur les services de paiements, DSP1 et DSP2. En 2017, le marché des solutions BaaS était peu développé en Europe. Nous cherchions à travailler avec un acteur français afin de proposer à nos clients des IBAN français. Treezor était déjà la référence dans le secteur. De nombreuses fintechs faisaient d'ailleurs déjà appel à ses services. La solution clé en main de Treezor, qui comprenant notamment une carte de paiement et les comptes, nous a tout de suite séduit. Par ailleurs, le coût des services était compétitif. Faire appel à une solution BaaS nous a permis de nous lancer rapidement, sans avoir à s'outiller en interne pour porter le risque, puisque nous opérons en tant qu'agent sous la licence d'établissement de paiement de Treezor. En Europe, les directives sur les systèmes de paiements ont ouvert de réelles fenêtres d'opportunités pour des sociétés qui ont pu se lancer rapidement grâce aux solutions BaaS.



En juillet 2021, vous grandissez et obtenez un agrément auprès de l'ACPR. Comment Treezor vous accompagne-t-il alors ?

En juillet 2021, Shine vient de franchir la barre des 100 000 clients en France. Nous avons des ambitions fortes de développement en France et au-delà de l'Hexagone. C'est pourquoi, l'obtention de la licence d'Établissement de paiement nous permet d'avoir des processus plus spécifiques et nous donne la maîtrise de nos opérations de bout en bout.

En conséquence, nous avons renoué un partenariat avec Treezor pour plusieurs années ! En effet, nous restons liés à Treezor, notamment pour les cartes de paiement, puisque nous ne sommes pas membre principal de Mastercard, contrairement à Treezor. Au-delà de l'aspect cartes, nous avons renforcé notre partenariat avec Treezor sur les aspects techniques et systèmes d'information. Treezor est aujourd'hui, plus que jamais, un PSEE c'est-à-dire un Prestataire de Service Externalisé Essentiel pour notre activité.

03.

Treezor développe ses ambitions



Un déploiement croissant à l'international

L'acquisition de Treezor par Société Générale en 2019 a ouvert de nouvelles perspectives de développement. Grâce à l'appui solide d'un grand groupe bancaire international, Treezor se projette ainsi sur un objectif ambitieux de devenir l'acteur européen de référence de la finance embarquée d'ici à fin 2023.

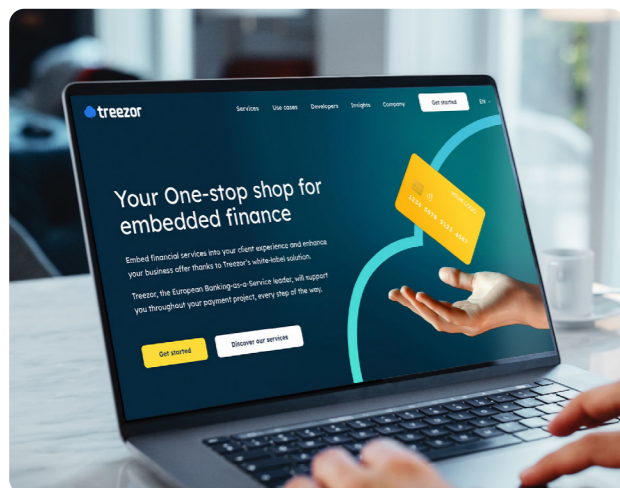
Cette ambition s'appuie sur des filiales ouvertes en Allemagne, Espagne et Italie. En tant qu'établissement de monnaie électronique "passeporté", Treezor est autorisé par l'ACPR à fournir ses services de paiement dans 25 pays européens.

Aujourd'hui, Treezor compte déjà plus d'une dizaine de clients hors de France dont Pixpay, Finom, Mooncard, Skipr, la mairie de Madrid ou Bling Card. Pour être au cœur des enjeux des paiements en Europe, Treezor est également membre des associations d'acteurs locaux de la fintech tels que France Fintech, Fintech Belgium, AEFI, Bitkom et Fintech District.

Une offre qui s'adresse aux corporates

Depuis deux ans environ, Treezor s'adresse de plus en plus aux grands acteurs corporates qui souhaitent intégrer des composants financiers dans leur parcours client. Plus précisément, l'offre de Treezor leur permet de développer des programmes de cartes et de mieux gérer les flux par l'automatisation des opérations de paiements. Par exemple, Treezor a annoncé accompagner Total Energies pour son offre EV Home, ainsi que la Mairie de Madrid sur un programme de cartes pour les aides sociales.

Aujourd'hui, Treezor étend ses services au-delà de la France afin de continuer à accompagner les start-ups françaises qui s'exportent et les grands groupes présents en Europe dans leur volonté d'innover.



L'innovation au coeur des services proposés par Treezor

Depuis l'ouverture à la concurrence des services financiers dans le cadre de la DSP2, puis la montée en puissance de la place de Paris liée au Brexit, et l'accélération de la transition technologique du fait de la pandémie mondiale, le Banking-as-a-Service est en plein essor. Fort de son offre modulable intégrant tous les éléments nécessaires au lancement de services financiers, 100% disponible par API*, Treezor occupe incontestablement une place de leader sur son marché et continue d'enrichir son offre afin d'anticiper les besoins de ses clients.

Treezor met ses technologies au service de tous les projets de paiement pour les fintechs et entreprises qui souhaitent créer des modèles innovants au service de leurs clients :

- Une offre de Core Banking qui permet de développer rapidement des produits financiers innovants en limitant les investissements, les risques et le temps de développement.
- L'émission de cartes virtuelles ou/et physiques.
- Le BIN Sponsorship qui permet d'émettre des cartes Prépayées ou de Débit quel que soit le client final, un Particulier ou une Entreprise.
- Le processing SEPA permettant d'accéder à l'ensemble des moyens de paiement SEPA.

* Interfaces de programmation utilisées pour accéder aux données qui vont permettre à plusieurs applications ou services de fonctionner ensemble.

Une stratégie qui s'appuie sur deux partenaires solides, Société Générale et Mastercard

Pour étendre sa force de frappe, Treezor peut compter sur le soutien du groupe Société Générale, une banque de dimension internationale, et de Mastercard, pionnier mondial de l'innovation et de la technologie de paiement.

Afin d'accompagner de nouvelles fintechs, régulées ou non, l'appui de Société Générale a permis à Treezor de développer de nouveaux services et de renforcer le volet compliance de son offre.

Les synergies créées par cette relation profitent également au Groupe Société Générale. En pratique, en devenant un acteur clé de l'innovation et de la transformation digitale du Groupe, Treezor a facilité, par exemple, le lancement du projet Banxup ou l'intégration du crédit à l'offre Treezor en partenariat avec Franfinance.

D'autre part, Treezor et Société Générale travaillent main dans la main pour rendre la finance plus durable en investissant dans des technologies de pointe utiles. Celles-ci aident à mieux mesurer l'impact environnemental de chaque activité de paiement et donc à intégrer ce coût lors de la prise de décision.

Initié en 2017, le partenariat liant Treezor et Mastercard a notamment permis à Treezor de devenir un membre principal du réseau Mastercard, et également, de développer sa gamme de services afin d'accélérer son lancement auprès des FIntechs et banques digitales. Fin 2022, ce partenariat a été renforcé par l'entrée de Mastercard au capital de Treezor (par le biais d'une prise de participation minoritaire) permettant à Treezor de devenir le «partenaire BaaS privilégié» de Mastercard en France et de bénéficier, entre autres : d'une infrastructure de paiement «multi-rail», de moyens de communication supplémentaires et d'un support commercial renforcé.

Avec le soutien de ces deux partenaires de poids, Treezor affirme son ambition de devenir le pure player des paiements en Europe.

Chiffres clés



1/3

Fintech française accompagnée lors des cinq dernières années



+200%

de croissance sur les trois dernières années



+200

collaborateurs, réunissant 20 nationalités



+58Md €

de transactions traitées



+100

clients



25

Autorisé à opérer dans 25 pays européens



+4,6M

de cartes émises

Contacts presse

Omnicom PR Group

france.treezor@omnicomprgroup.com

Corentin Dubus

corentin.dubus@omnicomprgroup.com
06 02 12 60 69

Emmanuelle Burney

emmanuelle.burney@omnicomgroup.com
06 78 94 60 38

Treezor

Laure Boutron

laure.boutron@treezor.com



ENABLE CREATIVE BANKING

treezor.com