

# Traction, solution... Les chantiers menés par Treezor depuis son rachat par la Société générale

*Acquise par la Société générale en 2019, Treezor a profité de l'opération pour consolider son outil et s'étendre à l'international. À l'occasion du salon Money 20/20, Maddyness a échangé avec son directeur général et co-fondateur Eric Lassus pour détailler le développement de la FinTech depuis le rachat il y a deux ans.*

Temps de lecture : minute

---

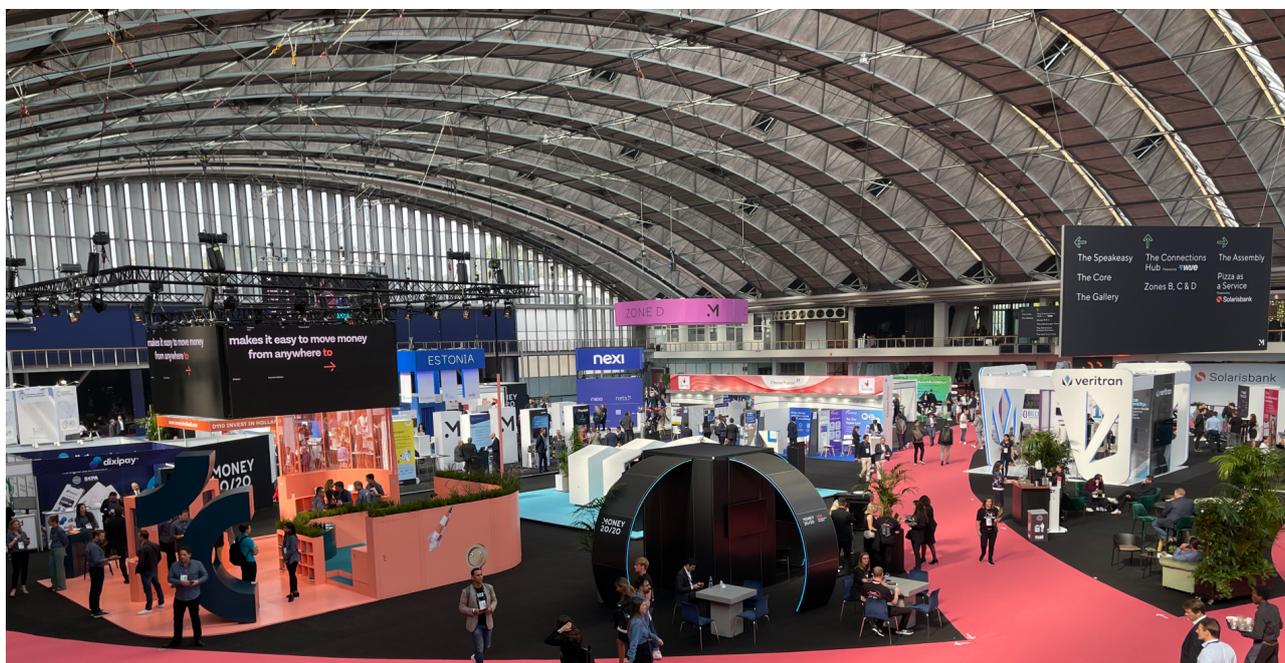
22 septembre 2021

Treezor accélère. Devenue filiale de la Société générale en 2019, après un rachat dont le montant n'a pas été communiqué, la startup spécialiste du *banking-as-a-service* profite depuis lors de la force de frappe de sa puissante maison-mère. À l'occasion du salon Money 20/20, qui se tient à Amsterdam (Pays-Bas) du 21 au 23 septembre 2021, son directeur général Eric Lassus a assuré à Maddyness que l'opération s'était "*imposée fin 2018*", quand Treezor a réalisé que "*les FinTech sont condamnées à grandir en devenant des établissements financiers*". Ce constat aurait motivé le dirigeant à privilégier "*un adossement à une banque, plutôt qu'une levée de fonds indépendante*".

## "Nous ne sommes plus la FinTech des FinTech"

Si les grands groupes tendent souvent à étouffer les startups qu'ils acquièrent, cela n'a pas été le cas de Treezor, assure le dirigeant. "*Nous n'avons fait aucun compromis avec l'expérience utilisateur. Le*

*rapprochement avec la Société générale nous a juste contraints à adopter ses exigences. C'est aussi un marqueur de notre différence" , appuie Eric Lassus, qui assure que sa startup est "la seule à être adossée à une banque sur le créneau du banking-as-a-service en Europe" . Dans les faits, des clients comme Swile, Betterway ou encore Shine - également rachetée par la Société générale, mi-2020 - profitent des synergies avec la maison-mère de Treezor. "En se connectant à notre service, ils sont conformes aux réglementations, indique Eric Lassus. La Société générale veille au bon respect de la norme européenne SEPA pour les virements bancaires, et nous proposons divers services additionnels."*



À lire aussi

Spotify explique comment le paiement nourrit la relation client

Couvrant l'ensemble de la chaîne de paiement avec ses API, Treezor assure que sa maison-mère lui a permis de "*savoir répondre à la demande des entreprises régulées*". Ainsi, la jeune pousse aborde désormais en confiance grands comptes et banques. "*Nous ne sommes plus seulement la FinTech des FinTech, comme c'était le cas avant le rachat*", veut croire Eric Lassus, qui indique compter "*plus de 100 clients*".

*dans 10 pays*" - une majorité en France, où elle représenterait 30% du marché, mais aussi quelques-uns en Allemagne, en Espagne et en Italie par exemple. Émission de cartes de paiement, plateforme en marque blanche, orchestration de flux bancaires... Treezor cherchera à conquérir *"les 200 banques clientes de la Société générale"* , qui pourraient d'après son dirigeant bénéficier des *"briques"* qu'elle propose. *"Nous aimons dire : donnez-nous la partition que vous voulez, nous vous jouerons la musique"* , sourit Eric Lassus, qui vante ainsi une offre *"modulaire"* .

## Les réglementations créent les opportunités

Hormis les aléas liés à la crise sanitaire, qui a causé *"un petit ralentissement en 2020"* , la startup assure avoir *"une bonne traction"* . Treezor est avare en chiffres. Alors qu'elle affiche l'ambition de devenir *"l'un des trois acteurs européens de référence d'ici à fin 2023"* , elle ne partage pas ses objectifs dans le détail. Elle tirera, cela dit, profit de nouvelles réglementations. La directive sur les services de paiement (DSP2), par exemple, crée *"de nouvelles opportunités commerciales avec l'authentification forte"* . L'expertise de la Société générale sur ces questions lui parvient par l'intermédiaire de son conseil d'administration, auquel siègent *"quelques chefs de business units"* du groupe bancaire. L'alliance a ainsi permis à la jeune pousse de *"rendre fiable la plateforme, la rendre plus conforme, tout en débloquent le passage à l'échelle"* . Il s'agit, pour elle, de tirer profit des ingénieurs de sa maison-mère... dont les fonds facilitent son développement.



À lire aussi

Impact, paiement fractionné... Les 5 tendances à suivre dans la FinTech

Revendiquant sa relative "*indépendance*" vis-à-vis de la Société générale, qui "*joue le jeu*" en lui laissant les coudées franches, selon Eric Lassus, Treezor souligne "*avoir pris un autre chemin*" que les autres acteurs européens qui lui font face. L'Allemand Solarisbank, par exemple, avance seul. "*S'adosser à une banque n'existait pas et j'aimais cette idée (...), qui a permis de doubler les effectifs en deux ans*" , soutient le directeur général, précisant compter 150 salariés et ouvrir des bureaux dans les pays où elle se lance. La FinTech, qui affirme se réjouir de voir des startups qu'elle accompagne depuis leurs débuts "*cartonner*" - à l'image de Qonto - se félicite de sa capacité opérationnelle : "*On sait monter une banque à trois, quand les corporates qui veulent se lancer constituent un groupe de travail de 50 personnes*" . Solution de facilité ou coup d'accélérateur : toujours est-il que les acquisitions de FinTech par les groupes ne manquent jamais de faire parler d'elles.



À lire aussi

Sorare officialise une levée historique et devient la startup française la plus chère

---

Article écrit par Arthur Le Denn