



## Backbase et OneTech Business Solutions mettent en marche la révolution digitale bancaire à travers l'Afrique du Nord et de l'Ouest

OneTech Business Solutions, leader Tunisien dans l'intégration de solutions IT, annonce son partenariat avec Backbase, l'éditeur de la plateforme d'Engagement Banking. A travers ce partenariat, OneTech Business Solutions fournira ses services d'intégration de la solution digital banking de Backbase pour ses clients dans L'Afrique du Nord et de l'Ouest.

Ensemble, OneTech Business Solutions et Backbase encouragent l'innovation dans le secteur bancaire avec la plateforme d'Engagement Banking de Backbase qui permet de créer des expériences captivantes et sans friction pour les clients et les employés. A travers ce partenariat, les deux entreprises souhaitent ainsi révolutionner l'expérience client sur le marché bancaire Africain tout en facilitant l'inclusion financière grâce à des solutions digitales.

Le partenariat Backbase et OneTech Business Solutions aidera les institutions financières de toutes tailles à se libérer de leur noyau technologique hérité et de reprendre le contrôle sur leur expérience client. Grâce à la plateforme Backbase, elles bénéficient de nouveaux parcours clients clés en main pour ouvrir un compte en banque, souscrire à de nouveaux produits et services ou accéder aux services de la banque en toute autonomie grâce à des applications web et mobiles.

« La plate-forme d'Engagement Banking de Backbase aide les institutions financières à créer des expériences fluides et captivantes pour leurs clients tout au long du cycle de vie et cela grâce à une plateforme unique. Ce partenariat avec OneTech Business Solutions est une formidable opportunité de continuer notre développement sur le marché Africain et d'accélérer la transformation digitale des banques. » commente Aymen Daoud, Responsable Commercial chargé de l'Afrique du Nord et de l'Ouest pour Backbase.

« Ce partenariat offre une innovation rapide et une flexibilité inégalée qui permet aux institutions financières de développer des modèles opérationnels axés sur le client, d'équiper leurs employés avec des outils de pointe et de s'adapter aux nouvelles demandes du marché, tout en générant une croissance rentable » ajoute Khaled Abdeljaoued DG de OneTech Business Solutions.

**Source : Business News**