




FINANCE & MARCHES

Crédits en ligne : le français Prêt d'Union entame son offensive européenne par l'Italie

CRÉDIT

Le « Lending Club européen » a ouvert un bureau à Rome.

Edouard Lederer

 @EdouardLederer

Prêt d'Union passe aux actes. En juillet 2015, la plate-forme en ligne de crédit à la consommation avait levé 31 millions d'euros et annoncé son intention de s'étendre en Europe du Sud. Ce prêteur non bancaire – qui met en contact des investisseurs et des emprunteurs particuliers classés en fonction de leur niveau de risque – vient d'annoncer l'ouverture d'un bureau à Rome, qui officiait en réalité discrètement depuis le mois de mars. De quoi prendre la température du marché italien du crédit en ligne. Rien qu'au mois d'avril la plate-forme a ainsi octroyé 500.000 euros de prêts aux particuliers. En Italie, « nous visons la distribution de 20 millions d'euros de crédits en 2016, 80 millions l'an prochain et 200 millions en 2018 », précise Charles Egly, le fondateur de la fintech, qui reven-

dique 330 millions d'euros de prêts depuis ses débuts, en 2012. Le rythme actuel, en France est de 17 à 18 millions d'euros de prêts.

Rebaptisé « Younited Credit »

Le nom « Prêt d'Union » n'a, lui, pas franchi les Alpes puisque l'établissement de crédit en profite pour se rebaptiser : il faudra désormais dire « Younited Credit », une marque plus simple à exporter que le très français nom d'origine. L'ambition affichée ? Devenir « la première plate-forme paneuropéenne de crédit à la consommation », affirme l'entreprise, qui compte aussi ouvrir l'Espagne fin 2016-début 2017.

Comment expliquer cet appétit pour l'Europe du Sud ? L'ex-Prêt d'Union ne pouvait pas s'attaquer au marché britannique, très développé mais déjà quadrillé par les grands champions locaux. La finance participative est en revanche plus balbutiante en Italie ou en Espagne. Surtout, les taux de crédit y sont élevés et donc séduisants pour des investisseurs en recherche de rendements. « Pour un prêt personnel, il faut compter en moyenne 5 % en France, mais 10-11 % en Italie, et 11-12 % en

Espagne », précise Charles Egly. Ainsi, Younited va pouvoir compléter la gamme de fonds qu'il propose à ses investisseurs – des institutionnels pour 60 % de ses prêts (en volume) et des particuliers fortunés. Sur le plan pratique, l'arrivée de Younited est facilitée par son statut d'établissement de crédit, obtenu de haute lutte en France, mais qui a l'avantage d'être rapide à « passer le port ». Plus largement, les jeunes loups de l'Internet s'exportent à faible coût : les développeurs, programmeurs et back-offices restent à Paris. Les chargés de clientèle, de marketing et d'analyse de crédit sont recrutés sur place, une quinzaine de personnes dans le cas de l'Italie.



À NOTER

Déjà une proposition pour l'ex-patron de Lending Club ? « Renaud Laplanche est une personne géniale et intègre, un entrepreneur fabuleux », insiste Charles Egly. Une fois tirées au clair les déconvenues de Lending Club, « on serait heureux qu'il nous rejoigne ».



Hamilton/RÉA

« En Italie, nous visons la distribution de 20 millions d'euros de crédits en 2016, 80 millions l'an prochain et 200 millions en 2018. »

CHARLES EGLY Président du Directoire et cofondateur de [Prêt d'Union](#)