

**FINANCE & MARCHÉS**

Younited atteint le demi-milliard d'euros de crédits

CRÉDIT**Le « Lending Club français » vise la rentabilité à la fin 2018.**

Cinq ans après son lancement commercial, Younited lance son opération « scale-up » (« changer d'échelle »). Dans le jargon financier, cette expression désigne le moment où, une fois posées les bases de son modèle, une jeune entreprise profite de ses acquis et grandit de plus en plus vite. La fintech – qui accorde des prêts à la consommation refinancés par des investisseurs qualifiés – vient de franchir le seuil de 500 millions d'euros de crédits accordés depuis ses débuts.

Les prêts l'ont été en France et plus récemment en Italie et depuis mars en Espagne. Ce chiffre permet à la start-up, qui compte Arkéa ou Eurazeo à son tour de table, de s'affirmer « première plate-forme de prêts en ligne en Europe continentale », les acteurs britanniques se cantonnant à leur marché domestique.

« En Italie, nous avons accordé 27 millions d'euros de crédits pour la première année, ce qui est 2,5 fois plus rapide que notre première année d'activité en France », souligne Charles Egly, président du directoire. Sur

cette lancée, l'entreprise compte doubler sa production de crédits chaque année et devenir rentable à la fin 2018 ou début 2019. Si elle y parvient, son chiffre d'affaires – de 10 millions d'euros en 2016 – devrait dépasser les 100 millions d'euros en 2020.

Management renforcé

Pour y parvenir, la « scale-up » compte lancer son offre dans de nouveaux pays ces prochaines années, avec, entre autres, dans le viseur la Belgique, l'Allemagne, la Roumanie et la Pologne. Elle met en avant pour y parvenir ses plus récentes recrues – un comité de direction étoffé ces derniers mois avec sept arrivées de profils passés chez McKinsey, JP Morgan ou encore Morgan Stanley. « Nous avons essayé, avec nos derniers recrutements, de construire l'équipe de management la plus solide des fintech en Europe », affirme Charles Egly.

Autre axe de développement, Younited veut notamment devenir un fournisseur de crédits en marque blanche. Elle pourrait faire affaire avec les « néobanques », ces nouveaux acteurs qui proposent des services bancaires basiques, mais pas de crédit. Dans ce schéma, Younited pourrait leur apporter la brique de crédit à la consommation dont ils ne disposent pas encore. Les partenaires devraient alors se partager les revenus. — **E. Le.**