



Charles Egly (YounitedCredit) "Nous avons octroyé plus de 20 000 crédits pour la nouvelle Freebox"

Sept ans après sa création, la plateforme de crédit conso **YounitedCredit** passe le cap du milliard de prêts accordés. Un montant fruit de son expansion internationale et de l'accélération de son activité BtoB.

Le cofondateur et CEO de **YounitedCredit**, Charles Egly, était l'invité du Club Fintech, l'émission du JDN dédiée à la fintech. Pour ce nouveau numéro, le dirigeant français a révélé que Younited a octroyé plus de 20 000 crédits dans le cadre de son partenariat avec Free. "Free peut proposer à ses 20 millions de clients en France d'acheter la box via un crédit à la consommation powered by **YounitedCredit**. Le client Free paie sa nouvelle box Devialet (qui coûte 480 euros, ndlr) avec un crédit en 48 mensualités", rappelle Charles Egly.

YounitedCredit annonce également passer le milliard de prêts financés, sept ans après sa création. "On est la première plateforme européenne à avoir franchi ce cap aussi rapidement. A titre de comparaison, le britannique Zopa a mis un peu plus de dix ans. L'allemand Auxmoney a mis sept à huit ans", se félicite le CEO. Au total, **YounitedCredit** a octroyé plus de 150 000 crédits à des ménages français, italiens, espagnols et portugais. "L'Europe représente un peu plus de 40% de nos volumes", a-t-il indiqué.

La fintech a lancé il y a un an une offre BtoB, dont le premier client était N26 France. "Cela permet à un acteur non bancaire de lancer une activité de crédit à la consommation en marque blanche. Et ce, sans avoir d'agrément bancaire et sans avoir à développer les front, middle et back offices liés à une activité bancaire. Il suffit seulement de se connecter à notre plateforme accessible à 100% en API", indique le cofondateur. En 2018, cette activité BtoB représentait 5% des revenus et volumes de **YounitedCredit** et devrait "monter à 25%" en 2019.

La jeune société a fait part de ses ambitions d'IPO puisqu'elle participe au Tech Share, le programme d'initiation aux marchés financiers d'Euronext. "Comme toute scale-up de la tech, on pense à l'introduction en bourse. On pense qu'on a un business model à fort potentiel de croissance et de rentabilité. L'introduction en bourse paraît pertinente. Néanmoins c'est un autre univers qu'on ne connaît pas encore très bien, c'est pourquoi on a rejoint ce programme." En attendant, la fintech prévoit de lever des fonds en 2019, sans en dire plus, et confirme l'objectif de rentabilité pour le deuxième semestre 2019. "Ce n'est pas parce qu'on a d'énormes potentialités de croissance qu'il ne faut pas chercher la rentabilité", argue Charles Egly. Autres chantiers pour 2019 : l'ouverture de nouveaux pays, à commencer par l'Allemagne, et l'élargissement de la gamme de produits, dont des crédits inférieurs à 1 000 euros.

Voir le numéro précédent :