

Alma à la rescousse d'Apple pour doper les ventes d'iPhones

Alors que l'inflation galopante fait craindre aux consommateurs une perte de pouvoir d'achat, Alma, en signant un partenariat avec Apple, propose désormais ses services à ceux qui souhaiteraient acheter des iPhones en plusieurs fois, facilitant ainsi l'accès à leurs produits.

Temps de lecture : minute

2 août 2022

Une jeune fintech innovante qui travaille avec les plus grands

Alma, fintech française créée en 2018 par Louis Chatriot et Guillaume Desloges est une jeune pousse française qui joue désormais avec les grands et bouscule les acteurs traditionnels d'une solution de financement aujourd'hui de plus en plus répandue.

En effet, Alma est la lauréate de l'appel d'offre lancé par Apple visant à faciliter l'achat, et donc le financement, de ses produits. Pour cela, la solution proposée par la jeune startup est simple : Alma propose aux clients un paiement fractionné (aussi appelé " *Buy now, pay later* "). Ainsi, lorsqu'ils sont sur le point d'acheter sur le site internet ou en boutique française de la marque à la pomme, une possibilité de paiement en plusieurs fois sans frais (sous 4 ou 24 mois).

Cette solution, innovante et gratuite pour le consommateur, est financée en réalité par le commerçant qui prend à sa charge les intérêts, tandis que le service de paiement prend quant à lui le risque d'impayés. En

effet, il s'agit ici d'un véritable défi financier, puisqu'Alma doit être capable de réaliser un premier prélèvement, et de s'assurer de l'obtention des mensualités suivantes.

Ce nouveau contrat d'importance illustre ainsi la confiance croissante qu'ont les acteurs du marché en Alma, qui réalise depuis 2018 des levées de fonds de plus en plus importantes (3,3 millions d'euros en 2019 ; 12,5 millions en 2020 ; 49 millions en 2021 ; 115 millions en 2022). Cerise sur le gâteau, les levées de fonds s'accompagnent également de la signature de contrats avec des clients de plus en plus importants en terme de chiffre d'affaires, avec notamment à l'actif de son portefeuille client l'entreprise bien connue Maison du Monde, dont le chiffre d'affaire dépasse le milliard d'euros.



À lire aussi

Alma amasse les millions pour offrir le paiement fractionné aux commerçants

Un marché du financement en pleine

transformation

Alma bouscule ainsi allégrement les acteurs déjà présents sur le marché, comme SOFINCO qui s'occupait jusqu'à présent de procurer des facilités de paiement auprès des clients d'Apple, ou encore CETELEM qui proposait ses services à Maison du Monde.

L'intérêt de ce type de solution est évident : si un client ne dispose pas des fonds nécessaires pour acheter, tout de suite, un Iphone, celui-ci pourra étaler son paiement. Apple évite ainsi le risque de perte de clients qui pourraient décider, au regard de l'état de leurs finances, de se diriger vers des téléphones moins chers, ou de remettre leur achat *sine die*.

Qui plus est, le commerçant dispose, grâce à cette solution, immédiatement de la totalité de la somme qui aurait dû être payée en une seule fois par le client, ce qui représente des facilités importantes en terme de trésorerie.

Attention néanmoins pour les clients qui souhaiteraient bénéficier de cette facilité de paiement : tous les produits ne sont pas concernés. En effet, si les Iphones et de nombreux accessoires bénéficient de ce partenariat, ce n'est pas le cas notamment des Macs, produits emblématiques d'Apple.