

Mangopay rachète WhenThen pour élargir son offre et s'internationaliser

Mangopay, sorti du giron du Crédit Mutuel Arkea, a entamé une stratégie de croissance externe en 2022. Le fournisseur d'infrastructures de paiement poursuit ses acquisitions, dans le but d'élargir son offre et de s'implanter aux Etats-Unis.

23 mars 2023

Après l'acquisition de la société de détection des fraudes Nethone en 2022, Mangopay poursuit sa stratégie de croissance externe avec le rachat de la plateforme d'orchestration de paiements WhenThen, pour élargir son offre de paiement. " Notre fournisseur d'infrastructures de paiement, spécifique aux plateformes, a été créé en 2013 et aujourd'hui nous travaillons avec 2 500 clients. Nous leur permettons de faciliter les échanges avec les utilisateurs et d'être flexibles. Sur les plateformes d'économie circulaire, nous proposons notamment au consommateur de réutiliser l'argent gagné sur le site ou de le virer sur un compte bancaire mais il est aussi possible d'ajouter des valeurs additionnels, comme le paiement en plusieurs fois ou différé ", détaille Romain Mazeris, le dirigeant, qui travaille notamment avec Vinted, La Redoute ou Leboncoin.

Un niveau d'automatisation plus élevé

Pour poursuivre son développement, Mangopay, qui a d'abord été rachetée par le Crédit Mutuel Arkea, est sorti du giron de la banque il y a un an pour " construire une nouvelle histoire " avec Advent International, investisseur en private equity. " Pour Mangopay, l'année 2022 était une année de fondation, avec l'intégration de nouveaux talents et la consolidation de l'offre produit. Nos acquisitions nous permettent désormais d'offrir une meilleure qualité de service à nos plateformes ", contextualise le dirigeant.

Avec Whenthen, société de 30 salariés, basée à Dublin, Mangopay veut offrir des capacités de paiement améliorées, un routage intelligent et une meilleure expérience client pour réduire les coûts et augmenter les taux de conversion. Cette acquisition permet notamment à Mangopay un niveau d'automatisation plus élevé. Sa technologie permet par exemple d'ajouter des méthodes de paiement aux flux de commandes en quelques clics, de mettre à jour automatiquement les cartes des consommateurs ou encore d'automatiser les opérations de paiement manuelles et fastidieuses, afin de dégager des revenus cachés en corrigeant les inefficacités et les problèmes liés aux paiements, comme les litiges, les remboursements, les refus et les transactions échouées. " Alors que l'économie de plateforme continue de se développer, la création d'expériences de paiement étonnantes reste un facteur clé pour nos

clients et prospects ", estime Romain Mazeris.

S'implanter aux Etats-Unis

Grâce à ces services supplémentaires, l'idée est de pouvoir s'adresser à une cible plus large et d'accélérer à l'international. " *Nous avons déjà neuf bureaux ouverts en Europe, deux licences au Luxembourg et au Royaume Uni. La prochaine étape est de s'implanter aux Etats-Unis. Nethone a déjà de nombreux clients aux USA, sur lesquels nous allons pouvoir nous appuyer* ", précise Romain Mazeris, qui compte aujourd'hui 400 salariés et devrait recruter 100 personnes en 2023. Mangopay souhaite d'ailleurs poursuivre ses acquisitions pour accélérer la commercialisation de sa solution et son expansion à l'international.



À lire aussi

FinTech : les banques cherchent à dompter la rude concurrence des startups

Article écrit par Jeromine Doux