

Avec la Xbox de Microsoft, Younited Credit balise son chemin vers les jeunes

Pour mieux vendre sa nouvelle console Xbox, Microsoft a retenu une solution de crédit à la consommation mise sur pied par Younited Credit. Ce contrat donne un nouveau coup d'accélérateur à la FinTech française.

Permettre aux gamers de recourir au crédit à la consommation pour acquérir une Xbox – le nouveau modèle de la console de Microsoft, la Series X, est sorti ce mardi 10 novembre 2020. Pour proposer cette offre, le géant américain a signé avec la FinTech tricolore Younited Credit. Une opportunité pour cette dernière de conforter l'une des cibles qu'elle a identifiées : les jeunes. De précédents partenariats, noués avec Fortuneo ou Lydia, traduisaient déjà son ambition de verrouiller sa mainmise sur ce public... mais aussi de développer de nouvelles activités.

Développer les partenariats technologiques

Younited Business Solutions, la filiale de la startup dédiée aux partenariats technologiques, va permettre à Microsoft et à un « *réseau qualifié* » de revendeurs – parmi lesquels figure Micromania – de proposer aux clients un crédit à la consommation étalé sur 24 mois. Un important levier de croissance pour la FinTech. « *Cette entité représentait 1 % de notre activité en 2018 et*

près de 10 % en 2019. Compte tenu des très nombreux deals signés en 2020, elle représentera 30 à 40 % de l'activité du groupe en 2021 » , indique à Maddyness Geoffroy Guigou, co-fondateur et directeur général de Younited Credit.

Si la jeune pousse a pu intégrer le programme Xbox All Access, disponible dans divers pays européens, c'est parce qu'elle possède l'agrément d'établissement de crédit. En tant que partenaire de financement de la firme de Redmond, Younited Credit a développé une solution de paiement en ligne, « *à haute valeur technologique et à l'échelle européenne* » , qui répond également aux besoins et aux attentes des jeunes. Ceux-ci peuvent prétendre à une offre à taux zéro et, ce, même s'ils n'ont aucun apport à l'origine. D'après Geoffroy Guigou, « *le credit-as-a-payment est une solution idéale pour les produits électroniques associés à des services* » . C'est le cas de la Xbox, qui embarque une offre d'accès illimité à des jeux - baptisée Game Pass Ultimate. « *En étalant l'achat dans le temps, on transforme en quelque sorte l'acte en une souscription à un abonnement de quelques dizaines d'euros par mois.* »

À lire aussi

Quel niveau de maturité pour les néo-banques ?

Entre 500 et 3 000 euros d'achats

L'entreprise fondée en 2012 lancera sa solution dans d'autres pays l'année prochaine. « *Nous sommes fiers de pouvoir proposer notre savoir-faire pour un projet device-as-a-service d'envergure. Younited confirme par là sa transformation, initiée à partir de 2018, en une plateforme européenne SaaS de crédit de premier plan aux ambitions mondiales* » , souligne Geoffroy Guigou, précisant que les paniers d'achat compris entre 500 et 3 000 euros sont le cœur de cible.

Cette offre de credit-as-a-payment, pensée pour les retailers, est complétée par une formule plus classique de credit-as-a-service, destinée aux institutions financières qui souhaitent lancer une activité de crédit - N26 et HSBC France y ont notamment recours. Ce produit de crédit a récemment été ouvert aux TPE-PME par Younited, qui indique avoir « *construit de A à Z des programmes de prêt pour Bpifrance et l'État* » suite au Covid-19.

C'est cette agilité qui aurait convaincu Microsoft de faire confiance à la startup

plutôt qu'à un grand groupe bancaire. « *Notre technicité et capacité à lancer en quelques semaines ou quelques mois des produits de paiement (credit-as-a-payment) sur mesure, intégrables à 100 % via des API soit à des sites marchands, soit à des systèmes d'encaissement en boutique physiques nous donne un clair avantage* », estime Geoffroy Guigou. Le dirigeant met aussi en exergue une couverture pays « *plus large* » - qui représente 265 millions d'habitants sur ses cinq marchés : France, Allemagne, Italie, Espagne et Portugal - et, surtout, « *homogène* » - Younited fait état d'une plateforme technologique « *unique et centralisée* », ce qui ne serait pas le cas de ses principaux concurrents : les Français BNP (dont fait partie Cetelem) et Crédit agricole (Sofinco), mais également l'Espagnol Santander et le Suédois Klarna.

La FinTech juge, par ailleurs, que l'expérience client « *entièrement digitale* » proposée a fini de convaincre Microsoft. Elle affirme être « *l'acteur bancaire le plus avancé d'Europe pour l'exploitation des données d'historique de compte bancaire [une possibilité offerte par la directive européenne DSP2, N.D.L.R.] dans les parcours de crédit et dans les modèles de scoring* ». Combiné à une présence opérationnelle sur de nombreux marchés, ce critère la place selon ses dires en bonne position dans le cadre de tels « *partenariats multi-pays* ».