

L'explosion des petits terminaux mobiles

Europe, États-Unis, Amérique Latine : plus aucun continent ne semble résister à la percée fulgurante des nouveaux terminaux de paiement. Entre nouvelles technologies et expérience d'achat unique, cette alternative, de plus en plus perçue comme un standard, est tout simplement en train de dynamiter les idées reçues. Pour comprendre cet engouement, tour d'horizon avec la société Française YouTransactor.

Gâce aux nouveaux acquéreurs, Le TPE (Terminal De Paiement), longtemps perçu comme une sorte de calculatrice encombrante source de dépenses conséquentes, s'est depuis totalement transformé : design, faible coûts, attractif... intégralement revisité, il est aujourd'hui devenu le fer de lance d'un nouveau business modèle, au point de challenger le statu quo des banques classiques. Au cœur de la transition de tout cet écosystème, YouTransactor se positionne depuis plusieurs années déjà comme l'un des acteurs majeurs du marché dans le monde.

Créée en 2009 par des pionniers de l'industrie du paiement, l'ambition de la société réside dans la proposition d'une expérience d'achat mobile unique, conditionnée par la conception de solutions de paiement innovantes et adaptées aux exigences des professionnels. Fort d'une expérience internationale dans les moyens de paiement, l'équipe YouTransactor accompagne ses clients dans leurs choix technologiques et d'architecture en concevant les solutions d'acceptance les plus appropriées : terminal de paiement, application commerçante sur smartphone ou tablette... leurs produits ont été conçus afin de répondre aux besoins des professionnels et commerçants en mobilité dans tous secteurs ; que ce soit pour le retail, les petits commerçants ou les professions libérales etc.

« Nous aidons les commerçants à imaginer la meilleure expérience de paiement qui soit pour leurs consommateurs, en prenant soin de gérer les transactions, les certifications de sécurité et l'intégration avec l'acquéreur ou le PSP. Que ce soit en nom propre ou en marque blanche, nous proposons ainsi des terminaux au design unique, dédiés au paiement mobile, et à faible coût pour les commerçants. Cette démarche répond parfaitement à un marché qui veut avoir plus en payant moins, tout en renforçant une marque à travers la partie émergente du paiement : le TPE. Notre identité de PME nous permet parallèlement d'accompagner nos clients de manière très réactive, notamment lorsqu'il est question de la conception de produits en marque blanche » résume Jean Pierre Gressin, Directeur Commercial et Marketing de l'entreprise.

Mais comment expliquer une telle attractivité ?

> Jean Pierre Gressin





Chiffres clés

- **21 millions** : c'est en euros, le CA 2019 (soit +50% par rapport à 2018)
- **2.7 millions** : le nombre de terminaux de paiement vendus
- **100 000** : le nombre de terminaux fabriqués chaque mois
- **30** : le nom de collaborateurs
- **800** : le nombre de clients
- **24** : le nombre de pays où nos produits sont utilisés

De la niche au marché de masse

En quelques années, les banques classiques ont perdu énormément de clients au profit des nouveaux acteurs du marché ayant adopté cette nouvelle solution. Et si ce constat, très loin de se résumer à un segment précis, est le propre de la grande majorité des secteurs, ce n'est pas dû au hasard !

Privilégiant une proposition de TPE à très faible coût en achat, couplée à une offre de monétique sans abonnement et sans engagement, ce business model répond tout simplement aux attentes des commerçants : payer moins, tout en conservant les mêmes services que sur un TPE classique, que ce soit pour le paiement par carte, sans contact ou QR Code. En pratique, cette nouvelle proposition prend le contrepied d'un ancien monde où le TPE rassemblait à lui seul tous les défauts de son propre paradigme : peu fonctionnel, cher et manquant cruellement d'attractivité. De cette manière, le terminal, mis à part son rapport qualité prix, devient ainsi un véritable moyen de communication à travers la proposition d'une expérience de paiement unique, source de différenciation.

« Fournisseurs de services de paiement aux commerçants, les acquéreurs et les néo-banques: nos clients ont compris que nos produits répondent à la fois à une exigence de la part des professionnels, mais également à une envie au niveau des consommateurs. C'est ce « match » parfait qui est à la source de notre réussite, et de celle des acteurs du marché en général. Ils nous sollicitent donc pour se différencier, acquérir de manière exponentielle de nouveaux clients et baisser leurs coûts d'acquisition... mais aussi et surtout pour s'inscrire dans un mouvement global qui va bien au-delà de la simple mode du gadget » continue Monsieur Gressin.

Le levier sécuritaire est également un point qui peut expliquer l'émergence de ce nouveau marché et l'attractivité de YouTransactor. Prenant en compte l'ensemble des moyens de paiement disponibles (carte bancaire, smartphone etc.), l'entreprise profite de toutes les certifications permettant la sécurisation optimale des transactions : certification PCI DSS, normes EMV, prise en compte des cartes VISA, American Express, Mastercard, Discover etc. l'ensemble du spectre est couvert !

Un acteur 100% Français

Cherchant à se différencier comme le marché qui la conditionne, la société YouTransactor, non contente d'offrir une prestation complète : TPE, applications de paiement pour Smartphone, design sur mesure... prend aussi à contrepied la logique du marché à travers la proposition d'une alternative 100% française ! La Recherche et Développement, le management des équipes, le marketing ; tous ces pôles sont en effet totalement concentrés autour du savoir-faire Made in France. Et comme si cela ne suffisait pas, l'actionnaire principal de l'entreprise est nul autre que Blackfin Capital partners, fond d'investissements français leader européen du capital-investissement dans le FinTech.

« Commerçants, professions libérales... à travers nos acquéreurs, l'ensemble de ces acteurs sociétaux peuvent aujourd'hui profiter d'une offre et de services au diapason des besoins. Fort de notre savoir-faire et de notre positionnement unique, le but est maintenant de passer à la vitesse supérieure. Pour appuyer nos objectifs de croissance internationale (80% du CA déjà réalisé à l'étranger) et nationale, nous proposons depuis cet automne un nouveau terminal de paiement, le TPE le plus petit du monde ! ultra pratique (à peine 100g!) et répondant du même coup aux exigences environnementales à travers une charge de matières premières très faible, il prend aussi en compte les paiements par QR code et propose jusqu'à 200 transactions en une charge de batterie. Intégrant tout un ensemble de nouvelles technologies, il est parallèlement totalement autonome en termes de gestion de paiement » conclut Jean Pierre Gressin.