

Ces fintech qui veulent rendre les PME plus performantes

Paiements, frais, recouvrement... des start-up proposent de faciliter la vie des petites entreprises avec des services innovants.

PAR ALEXANDRA OUBRIER

+ EMAIL aoubrier@agefi.fr

La vague fintech ne retombe pas pour les petites entreprises. Comme pour les offres dédiées aux consommateurs, les *fintech* s'intéressent aux « *points de friction* » que subissent les PME dans leurs relations avec les banques et vont au-delà avec des services qui facilitent leur gestion quotidienne, services qu'elles opèrent elles-mêmes ou avec des partenaires. La néobanque Qonto, par exemple, a séduit plus de 2.500 entreprises avec son offre compte, carte, paiements et comptabilité simplifiée, grâce à l'intégration de plus de trente logiciels comptables, qui lui permettent de catégoriser automatiquement les opérations et de calculer la TVA. « *Nous avons aussi noué des partenariats avec Kantox pour les virements en devises, avec iZettle pour les terminaux de paiement électronique ou encore avec Legalstart, leader de la création d'entreprise en ligne* », indique Alexandre Prot, cofondateur et CEO de Qonto.

Mooncard s'est positionnée sur le créneau de la gestion des frais, avec une carte « *qui gère les notes de frais et les dépenses professionnelles* » en automatisant la constitution des notes de frais et en contrôlant les achats professionnels. Une offre qui intéresse déjà plus de 500 entreprises, start-up innovantes ou sociétés traditionnelles, et qui bénéficie de la recommandation des experts-comptables. Pour compléter le service, Mooncard a signé un partenariat avec Allianz afin de proposer des assurances fraude aux moyens de paiement, bagages, rapatriement et bientôt vol/casse de téléphone



Alexandre Prot et Steve Anavi, les fondateurs de Qonto, banque en ligne pour les start-up, les PME, les entrepreneurs.

mobile. La logique ? « *Nous vendons de la productivité et de la rigueur pour assurer la sérénité du chef d'entreprise et de ses collaborateurs*, explique Tristan Leteurtre, cofondateur de Mooncard. *C'est ce qui conduit 20 à 30 nouvelles entreprises chaque semaine à nous rejoindre.* » La start-up estime qu'elle atteindra les 3.000 clients à la fin de l'année et compte bien élargir son offre en signant d'autres partenariats.

AIDES À LA COMPTABILITÉ

D'autres fintech ont opté pour des fonctions comme la gestion des factures et des règlements ou le recouvrement. Clearnox, par exemple, promet d'accélérer les délais de règlement et de réduire le temps consacré à la gestion des factures grâce à une plate-forme logicielle sur laquelle chaque entreprise peut paramétrer ses choix de relance de factures (selon le montant, l'ancienneté, la qualité du payeur...), choisir le mode de communication (relance téléphonique, e-mail, courrier) et définir le rythme des relances avant et après l'échéance des factures. Le ton est au goût du jour, différent des relances administratives classiques, parfois peu compréhensibles. Clearnox intègre

même un mot de remerciement aux clients qui effectuent leurs règlements en temps et en heure, un élément de relation client apprécié, semble-t-il. Ainsi, les collaborateurs de l'entreprise reçoivent chaque jour la liste des tâches à accomplir d'après le calendrier défini. Le logiciel comporte 150 paramètres possibles pour s'adapter aux souhaits de l'entreprise et s'intègre dans la plupart des logiciels de comptabilité utilisés par les PME. « *Clearnox est une solution de recouvrement 2.0 qui permet aux entreprises d'être payées en temps et en heure tout en conservant une bonne qualité de relation client*, estime Mathias Eleaume, le président fondateur. *Plus de 150 PME se sont abonnées et constatent en moyenne des délais de règlement divisés par deux.* » Clearnox travaille également avec SlimPay pour la gestion des paiements par prélèvements.

Autre exemple, Gcollect a été fondée par un ancien huissier soucieux de rendre le recouvrement plus utile aux entreprises. « *C'est une place de marché sur laquelle les entreprises peuvent déposer les factures impayées qu'elles souhaitent recouvrer*, détaille Fabrice Develay, son fondateur. *Un algorithme y évalue le risque des factures selon leur ancienneté, la qualité du client, son environnement, et préconise un honoraire pour réaliser le recouvrement, en général 8% à 12% du montant de la facture, contre 25% chez les spécialistes.* » Les prestataires abonnés à la place de marché, qui ont tous signé une charte du recouvrement, peuvent prendre la mission. Gcollect s'occupe de la mise en relation, veille à la bonne exécution de la mission et prélève une commission de 2,5% sur les montants recouverts. ■