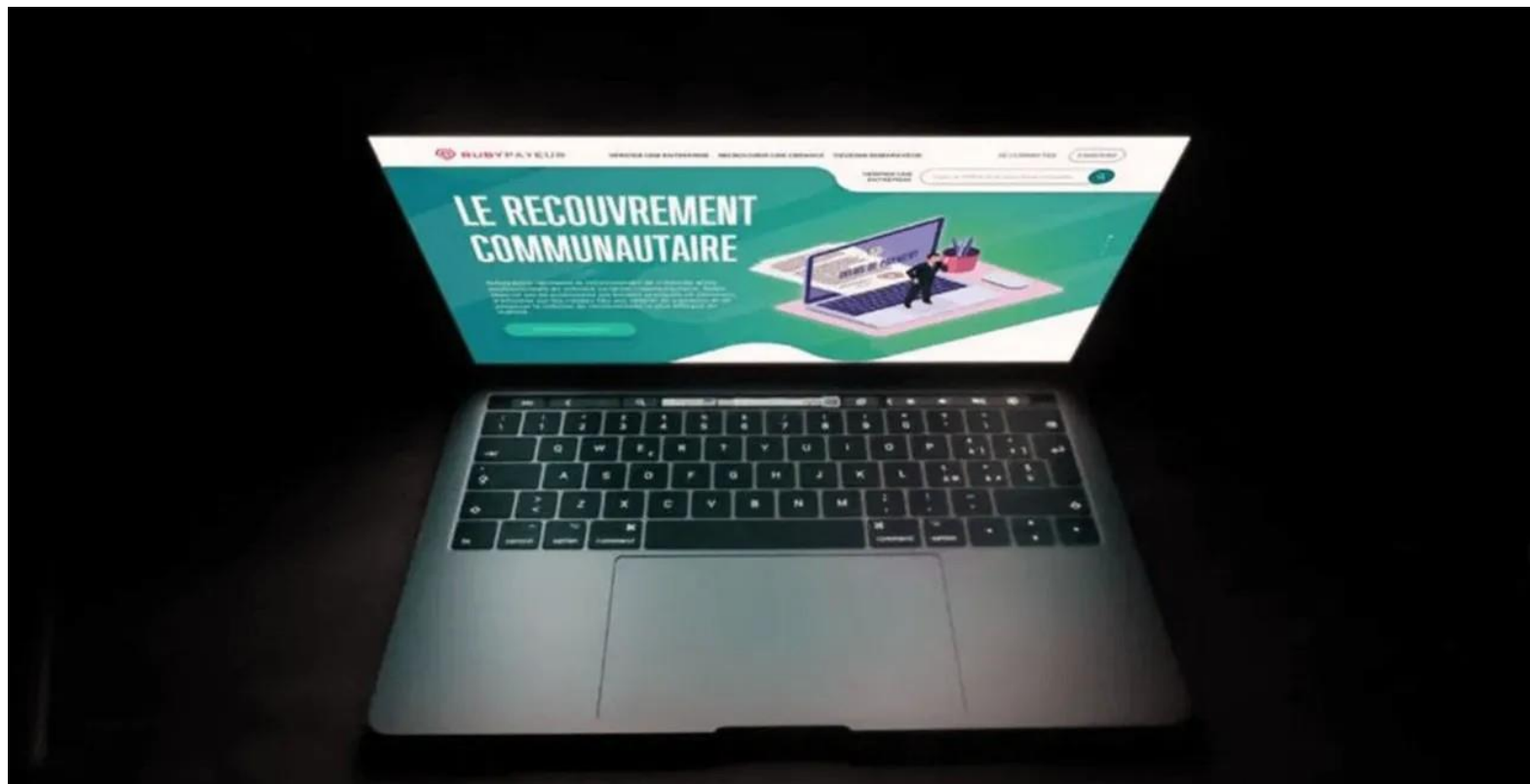




Une nouvelle génération de fintechs se prépare au boom du recouvrement

Le marché des impayés a attiré une flopée de fintechs ces dernières années. On estime à environ 56 milliards d'euros le montant des créances impayées chaque année en France.



On estime à environ 56 milliards d'euros le montant des créances impayées chaque année en France. (RubyPayeur)

Par **Gabriel Nedelec**

Publié le 12 janv. 2021 à 7:50

Sur le marché des impayés et des délais de paiement, la concurrence commence à être très vive. « *Lorsque je liste nos concurrents dans le secteur, je compte les assureurs crédits, les sociétés d'affacturages et même les entreprises qui font de la relance de factures* », explique Alexandre Bardin, le fondateur de RubyPayeur, jeune pousse qui promet de recouvrer les factures de ses clients. Sa particularité consiste à proposer de faire remonter dans Google le nom des sociétés qui ne payent pas en temps et en heure.

Créances douteuses : les spécialistes du recouvrement aux aguets

Né fin 2019, RubyPayeur fait partie d'une nouvelle génération de fintechs spécialisées dans le recouvrement ou la réduction des délais de paiement aux côtés d'autres noms comme Moment et UpFlow (soutenu par le fonds Kima Ventures de Xavier Niel), qui font de la relance automatisée de factures impayées, ou encore Soan, une plateforme de création et de gestion des factures. « *Le constat de départ, c'est que les retards de paiements sont la première cause de faillite en France* », souligne Nicolas Lemetyer, l'un des cofondateurs de Soan.

56 milliards d'euros de factures impayées

On estime à environ 56 milliards d'euros le montant des créances impayées chaque année en France, selon la FIGEC, la fédération du secteur. Et ce chiffre pourrait grimper rapidement cette année : les autorités s'inquiètent du risque d'explosion des impayés une fois que le robinet des aides publiques sera refermé. Cet été, une étude du cabinet Oliver Wyman allait jusqu'à utiliser le terme de « tsunami ».

Ces jeunes pousses l'ont d'ores et déjà constaté. « Depuis février, le nombre de dossiers que nous gérons a été multiplié par dix, assure Alexandre Bardin. Mais notre taux de recouvrement a été impacté compte tenu de la situation financière de certaines sociétés. Un nombre conséquent de comptes d'entreprises que nous avons saisis étaient tout simplement vides. »

Créances douteuses : les autorités bancaires se préparent à des turbulences

Pour absorber la hausse d'activité, RubyPayeur, qui a bouclé une levée de fonds d'un million d'euros en début d'année, a entamé un nouveau tour de table. De son côté, Soan a annoncé fin décembre un partenariat avec le géant du recouvrement, Euler Hermes, afin de pouvoir proposer des services à ses clients sur l'ensemble de la chaîne de valeur d'une facture. « *C'est important d'aligner notre business model avec le marché* », commente Nicolas Lemeteyer.

Effet domino

Ce partenariat permet à Soan de proposer à ses clients des services sur l'ensemble de la chaîne de valeur de la facture. Tandis que cela permet à Euler Hermes d'adresser une clientèle de PME et de TPE à laquelle elle n'aurait pas accès initialement du fait d'un ticket d'entrée trop élevée pour elles. *« La crise Covid-19, et l'accroissement du risque d'impayés qui en résulte, intensifie les besoins en recouvrement des entreprises, explique Arnaud Roger, Directeur Recouvrement et Indemnisation. Celle-ci vient donc accélérer notre stratégie de partenariats avec des fintechs, mais n'en est pas le déclencheur. »*

Euler Hermes estime pour sa part que la crise pourrait provoquer 50 000 défaillances d'entreprises en France en 2021, soit une hausse de 52 % par rapport à 2020, et plus de 60 000 en 2022 (+21 % par rapport 2021). Derrière les défaillances, se cache un effet domino, rappelle le groupe : les difficultés des débiteurs peuvent, encore plus dans la situation actuelle, affecter directement la trésorerie des créanciers, et les entraîner eux-mêmes vers la défaillance.

Gabriel Nedelec