



DIGITALISER LA FONCTION FINANCE : A LA RENTRÉE, C'EST LE MOMENT DE CHOISIR VOS OUTILS DE GESTION !

En partenariat avec SCRIBEO

Le 24/09/2021 à 9:00



[CONTENU PARTENAIRE] De nombreux dirigeants manquent de temps et de ressources internes et techniques pour gérer simplement l'ensemble de leurs finances... Pourtant, il est indispensable d'en avoir une vision claire pour prendre les bonnes décisions. De nouveaux acteurs du digital proposent de simplifier en grande partie ces tâches chronophages grâce à des outils simples et à une technologie poussée. Reconnaissance automatique des caractères, collecte et regroupement des données, valeur probante, etc. Nous avons échangé avec Anne-Sophie Laignel, Directrice Générale de iPaidThat, une start-up française aux fortes ambitions internationales pour en savoir plus sur les atouts de la dématérialisation.

Quel est le paysage du marché des services comptable en France ?

Le secteur s'est beaucoup densifié ces derniers temps, avec des éditeurs de logiciel qui ont fait leur entrée ainsi que de nouveaux acteurs qui ont structuré le marché.

Chez iPaidThat, nous proposons une suite d'outils pour TPE, PME et start-up, en un seul abonnement. Cette particularité marque une différence importante avec nos concurrents, qui ne répondent souvent qu'à une partie des besoins des utilisateurs.

Avec notre service « tout en 1 » nous pouvons nous adresser à tous types d'entrepreneurs. Au sein de la communauté d'utilisateurs iPaidThat, nous comptons des propriétaires de food-truck, tout comme des grands groupes de livraisons à domicile.

Nous automatisons les tâches chronophages et permettons une vision en temps réel de la santé financière de l'entreprise sans attendre le bilan, ce qui est essentiel en ces temps d'incertitudes.

De leur côté, les experts-comptables, qui sont aussi nos clients, sont de plus en plus conscients de l'importance du digital et de la data dans leurs missions.

Quelle est l'ADN de votre entreprise ?

De nombreux acteurs sont des intégrateurs qui agrègent des technologies existantes sous un design, chez iPaidThat, nous développons notre technologie en France. Parmi les deux fondateurs, notre équipe compte deux ingénieurs développeurs ayant une expérience en finance et dans de grandes entreprises. La technologie est notre ADN. Pour nous, l'essentiel est la qualité du produit et son utilité.

Quels sont les avantages de développer ses propres technologies en interne ?

Si on ne construit pas sa propre technologie, dès que l'on a un dysfonctionnement on est bloqué et on se ferme beaucoup de portes, notamment les grands comptes qui exigent un engagement de délai de réparation.

Maîtriser la chaîne de valeur est important pour nous. Dès que nous souhaitons intégrer un service, nos ingénieurs planchent dessus, pas question de prendre un produit déjà existant.

Dans la dématérialisation des documents, jusqu'où peut-on aller aujourd'hui ?

Nous travaillons à la dématérialisation des nombreux documents comptables. Nous avons construit plusieurs « briques produit » depuis notre création en 2017.

Tout d'abord, **la collecte automatique des données** dans les mails et les espaces fournisseurs (factures téléphone, énergie).

Nous avons créé une application pour les notes de frais et nous assurons l'inaltérabilité des documents par cryptage et stockage. Inutile de photocopier ses notes pour ensuite envoyer les justificatifs à son comptable ! Avec notre application, les notes sont directement envoyées via le Smartphone.

La deuxième brique, c'est la réconciliation bancaire : à chaque mouvement bancaire doit correspondre une pièce comptable à récupérer.

Ensuite, nous nous sommes intéressés à la vente, et donc à la facturation. Souvent les TPE ont des problèmes de trésorerie et d'impayés, c'est pourquoi nous avons intégré des solutions de relance.

Enfin, nous avons créé une « brique » pré saisie des écritures grâce à l'OCR (Optical Caractère Recognition). À partir de l'image d'une facture on peut extraire les informations utiles pour l'écriture comptable. C'est un gage de confidentialité, de sécurité par rapport à la sous-traitance de cette tâche à l'étranger, souvent d'usage dans la profession.

À qui s'adressent vos services ?

Nous comptons 2500 clients payants et 14 000 utilisateurs en PME, TPE. Notre cible a évolué, nous avons vu un glissement des profils utilisateurs, d'abord exclusivement le fondateur ou le DAF puis le partage par de nombreux utilisateurs de part la suite d'outils que nous proposons.

Nos clients viennent directement des experts-comptables qui sont des alliés puisque nous leur facilitons la tâche et par acquisition de clients en ligne. La BPCE propose également nos services. Notre relation client est totalement distancielle, mais les salons et évènements vont reprendre et nous allons aller à la rencontre de nos clients dès septembre.

Quelle est votre actualité ?

Nous sommes en cours de lancement d'une seconde levée de fonds. Notre priorité pendant 3 ans a été d'assurer la fiabilité de nos solutions techniques avant d'aller plus loin.

Nous avons aussi pour objectif d'étoffer notre équipe avec de nouveaux talents : marketing, support, tech, etc. Nous avons déjà recruté quelques pépites mais nous cherchons toujours à pourvoir certains postes.

Avec cette levée de fonds, nous souhaitons aussi accélérer notre croissance, pouvoir dégager un budget pour communiquer et gagner en visibilité et enfin, nous internationaliser. Nous partons déjà à la conquête de L'Europe avec une version anglaise et espagnole.