

# Soan lance une offre de paiement tout en un et s'internationalise

Lauréate de trois prix lors de l'édition 2021 du concours Next Innov organisé par La Banque Populaire et Maddyness, la fintech française Soan est une solution pour se faire payer plus vite et régler ses fournisseurs, qui couvre 100% de la chaîne de valeur du paiement. Nicolas Lemeteyer, CEO et fondateur de Soan, nous en dit plus sur cette innovation.

---

Les chiffres sont parfois trompeurs. Le baromètre BPI de septembre 2021 indique que le niveau d'inquiétude des dirigeants et dirigeantes de TPE / PME n'a jamais été aussi bas. Seuls 20 % se déclarent ainsi inquiets quant au niveau de leur trésorerie. Suffisant pour dire qu'elle n'est plus un sujet de préoccupation pour eux ? Pas si vite, pour Nicolas Lemeteyer : « *Les prêts garantis par l'État et les différentes aides accordées aux entreprises françaises ont été très utiles pendant la crise, mais on ne peut pas totalement maîtriser les fluctuations de la trésorerie, qui reste un sujet essentiel dans la gestion d'une entreprise.* »

# La trésorerie, un enjeu majeur pour les TPE / PME

Or, la gestion de la trésorerie d'une entreprise n'est pas si simple, à plus forte raison pour ces entreprises de moins de 250 salariés, qui sont souvent fondées sur une idée, un produit ou un service et moins souvent sur de fortes compétences de gestionnaire. Si ces compétences comptables peuvent s'apprendre sur le tas, il n'en reste pas moins que la gestion des flux financiers peut représenter une charge mentale importante pour un dirigeant ou une dirigeante d'entreprise. D'autant plus que les retards de paiement représentent près de 19 milliards d'euros de manque à gagner, principalement pour les petites entreprises en défaut de trésorerie, selon la [Banque de France](#).

La préoccupation est grande, car le sujet est essentiel. La trésorerie constitue un actif fondamental pour une entreprise. Elle est nécessaire pour honorer le paiement des charges courantes, bien sûr, mais aussi pour investir sereinement, ce que confirme Nicolas Lemeteyer : « *L'enjeu du cashflow est fondamental puisque c'est la trésorerie qui définira la capacité d'une entreprise à investir. C'est un indicateur que les investisseurs, mêmes externes, regardent de très près* ».

*À lire aussi*

---

[Teamstarter remporte le Prix Next Innov porté par Banque Populaire et Maddyness](#)

## L'outil au service d'une meilleure collaboration

Dans « le monde d'avant », pour être payé, il fallait établir une facture (souvent sur Excel ou sur un logiciel de facturation spécifique), puis envoyer cette facture, attendre le virement, relancer le client en cas de non-paiement, suivre les flux de trésorerie pour valider les encaissements, puis les intégrer au tableau de suivi comptable. Autant d'étapes souvent réalisées sur des outils différents, autant de tâches distinctes et donc de préoccupations, surtout pour les non-initiés.

Une charge mentale largement amputée par une solution qui intègre l'ensemble de la chaîne de valeur du paiement, selon Nicolas Lemeteyer : « *Depuis la facturation et l'initiation du paiement jusqu'à l'accusé de réception du même paiement, en passant par les éventuelles relances et rappels, notre plateforme offre une solution complète qui héberge l'ensemble de la transaction. Cette intégration automatisée retire une grande part de la préoccupation de l'émetteur de la facture quant à son paiement* ».

Une collaboration plus transparente qui, là encore, d'après le fondateur de Soan, va dans le sens d'une dynamique vertueuse plus générale : « *On remarque que les entreprises sont en dialogue constant avec leurs fournisseurs, leurs prestataires, leurs clients. Fluidifier le processus de paiement facilite grandement la collaboration interentreprises, la rendant de ce fait plus saine et efficace* »

## L'international en ligne de mire

L'intégration totale et exhaustive de l'ensemble de la chaîne de valeur de paiement proposée par Soan constitue un avantage concurrentiel non négligeable, dont Nicolas Lemeteyer est très fier : « *Je suis très content du chemin que nous avons déjà parcouru. Nous sommes les premiers à le faire. Notre vélocité sur cette nouvelle offre nous donne beaucoup de confiance pour la suite* ».

La suite s'écrit sûrement sur l'ensemble du territoire européen, avec ses 23 millions d'entreprises clientes potentielles. Le développement international est un enjeu très fort pour la startup parisienne et le lancement récent de sa solution via une filiale espagnole n'en est qu'une première étape. Ayant remporté notamment la mention internationale du concours Next Innov, ce développement devrait encore s'accélérer dans les mois à venir.

*Maddyness, partenaire média de Banque Populaire*