

Lancée il y a 7 mois, la startup Hero boucle une levée de fonds de 12,4 millions d'euros

La startup Fintech lancée il y a seulement 7 mois par Roland Jais Nielsen, vient d'annoncer avoir bouclé une levée de fonds de 12,4 millions d'euros pour faire évoluer sa solution de paiement destinée au B2B. Un démarrage très fort pour la plateforme qui gère autant le procure-to-pay pour les clients que l'order-to-cash pour les fournisseurs.

Temps de lecture : minute

13 juillet 2022

" On a bossé comme des fous pour y arriver ! " confie à Maddyne Roland Jais Nielsen, fondateur de Hero lancé en septembre dernier. A 32 ans, cet entrepreneur dans l'âme félicite avant tout son équipe " résiliente " de 20 personnes qui a " tout donné pour que cette levée de fonds se réalise ". Une levée permise grâce à deux fonds d'investissement, Embedded et Paua Ventures, ainsi qu'au soutien d'une dizaine de business angels.

La force de Hero ? Avoir construit une plateforme de paiement gérant les deux côtés d'une transaction : procure-to-pay pour les clients et order-to-cash pour les fournisseurs. Et avoir mis sur le marché une solution clé en main, en proposant des solutions allant du paiement à l'encaissement, adossées à un financement instantané.

Une vision holistique

Une solution qui était quasi absente et que Roland Jais Nielsen a voulu

développer. " *Dans ma précédente entreprise, Merci Handy, j'ai pu constater qu'il y avait un besoin sur le marché des professionnels, d'une plateforme de paiement simple intégrant des solutions de financement de court terme, et omnicanales* ". Si Hero a commencé en tant que tiers de confiance sur des transactions B2B, " *nous avons rapidement réalisé que réduire l'ensemble des coûts liés à une transaction exigeait également un moteur de scoring propriétaire, la centralisation des canaux de vente et des méthodes de paiement, et une plus grande automatisation. Nous avons construit Hero autour de cette vision holistique* " assure Roland Jais Nielsen.

Payer à 30 ou 60 jours, ou comptant, rendre flexible le plafonnement des cartes, supprimer les frais de carte, proposer des paiements hors ligne avec des délais : autant de cas d'usage " *qui apportent du sens et que l'on peut retrouver sur une seule plateforme* " résume l'entrepreneur trentenaire, soucieux d'apporter les solutions les plus complètes.

Hero se distingue des autres acteurs du secteur

Pour les PME peu à l'aise avec les outils proposés par les banques traditionnelles, la plateforme gère tous les canaux de vente (hors ligne, en ligne, en magasin) et tous les types de paiement (virements bancaires, cartes de crédit, factures, ecommerce) pour toute taille d'entreprise.

Comme l'observe Roland Jais Nielsen, cette stratégie permet " *de nous distinguer des autres acteurs du secteur en rendant les paiements dans le commerce B2B hors ligne aussi fluide qu'une expérience de paiement B2C en ligne, tout en proposant une offre de crédit court terme adossée au paiement* ". Cette multitude d'intégrations a su séduire rapidement de nouveaux marchands : une trentaine de nouveaux clients adhèrent chaque mois à la solution Hero.

30% de croissance d'un mois sur l'autre

En sept mois d'existence, la plateforme compte plus de 200 clients (dont le groupe Dessange, Matériel HCR et Fashion Paris), a pris en charge plus de 10 000 paiements et enregistre une croissance de 30% d'un mois sur l'autre.

Avec cette levée de fonds, son fondateur envisage de doubler son effectif, d'asseoir sa position, de se faire connaître et de partir à la conquête de nouveaux marchés en Europe. Lancer une entreprise " *est un marathon et non un sprint. Il faut tenir sur la durée* ", raconte Roland Jais Nielsen, qui n'a guère le temps de souffler mais s'accorde toujours un moment quotidien de sport. Et reste profondément animé par " *la sensation de créer de la valeur et de pouvoir agir collectivement* ".

Article écrit par Pauline Garaude