

Experte en recouvrement, la startup Respaid lève 2,5 millions d'euros

Face au fléau des petits impayés, Respaid assure récupérer en moyenne la moitié de la facture en 20 jours. Le modèle ayant fait ses preuves, la fintech annonce sa première levée de fonds de 2,5 millions d'euros avec l'ambition d'accélérer son développement pour gagner des parts de marché et créer un cercle vertueux.

Les chiffres relatifs aux impayés en France alertent : « *Il y a 57 milliards de factures impayées non recouvrées en France chaque année, 80 % portent sur moins de 5.000 euros* », précise John Banner, CEO fondateur de Respaid. Confronté à ces difficultés dans une ancienne vie professionnelle, le dirigeant a constaté que nombre d'entrepreneurs préféreraient abandonner que de rémunérer un service de recouvrement sans garantie de succès. Pourtant les conséquences peuvent être désastreuses à en croire le fondateur. « *Un quart des entreprises font faillite à cause des impayés en France. Par ailleurs, pour les startups, les impayés contribuent à récupérer des fonds, évitant des levées de fonds.* ».

La plupart des agences de recouvrement classiques privilégient les gros volumes et les grosses factures, traitent rarement les relations aux particuliers. Le modèle de Respaid diffère, dans un souci d'accessibilité au plus grand

nombre, les entreprises ne paient les services de la startup que si la solution fonctionne et ce dès un unique impayé de 15 euros et jusqu'à 5.000 euros, auprès d'un professionnel ou d'un particulier. La fintech applique alors un taux allant de 10,9 % à 29 % selon l'ancienneté de la créance. « *Nous récupérons 10 % des sommes dans les 48 heures, 50 % dans les 20 jours* », insiste John Banner qui veut mettre fin aux petits impayés et redonner de l'oxygène aux entreprises.

Respecter le créancier

Pour arriver à de tels résultats, Respaid s'appuie notamment sur l'intelligence artificielle pour prédire le moment idéal pour entrer en contact avec les créanciers et la meilleure façon de le faire. « *Nous poussons la meilleure méthode de paiement. Nous proposons une démarche simple et utilisons un langage respectueux, apprécié par les personnes contactées à qui on laisse la possibilité de contester. Nous avons d'ailleurs un NPS de 93.* ». En effet, selon le dirigeant, toutes les entreprises sont sujettes à des erreurs, qu'elles soient dues à un mauvais pointage ou un changement d'outil de facturation. Le dirigeant se réjouit que 98 % des promesses de paiement aboutissent. En parallèle, Respaid propose ses technologies en marque blanche pour les mettre à disposition d'autres agences de recouvrement.

Pour petits et grands

20 % de la French Tech 120 ont déjà adopté Respaid tout comme quatre entreprises du CAC 40 et de nombreuses PME « *que personne ne connaît mais qui vivent cette réalité.* ». La preuve de viabilité de son modèle faite, la startup clôture sa première levée de fonds. Un tour de table de 2,5 millions d'euros mené auprès de family office [CF Partners](#) (Babilou) et [Motier Ventures](#) ([groupe Galeries Lafayette](#)), mais également d'entrepreneurs et corporate Laurent Dassault, Alexandre Fretti (CEO [Malt](#)), Guillaume Sarkozy, ou Ross McInnes ([Président Safran](#)). « *Nous sommes rentables mais on se donne les moyens d'accélérer. Nous allons développer de nouvelles technologies pour être meilleur vis-à-vis des débiteurs et gagner en acquisition commerciale.* ». Pour atteindre l'objectif que Respaid se fixe d'atteindre 15 millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici trois ans et compter la moitié de la French Tech 120 et un quart du CAC 40 dans ses clients, l'entreprise recrute. En parallèle, la startup reverse une partie de ses bénéfices à un fonds destiné aux familles en difficulté afin de leur éviter le surendettement.

À lire aussi

France Fintech dresse son bilan de l'année 2022

Article écrit par NADEGE HUBERT