

Six mois après avoir réduit ses effectifs, où en est PayFit ?

En début d'année, PayFit supprimait 20 % de ses effectifs. Une page difficile que la société souhaite désormais tourner. Maddyness fait le point avec Firmin Zocchetto, co-fondateur et CEO de PayFit.

Temps de lecture : minute

25 septembre 2023

Pour PayFit, les années se suivent mais ne se ressemblent pas forcément. Après avoir levé 254 millions d'euros en janvier 2022, une opération qui avait au passage propulsé la société au rang de licorne, celle-ci a démarré l'année suivante de manière plus douloureuse. Et pour cause, PayFit a décidé au premier trimestre de se séparer de 20 % de ses effectifs, soit près de 200 personnes, pour s'adapter à un contexte économique plus hostile.

La quête de l'hypercroissance ayant laissé place à celle de la rentabilité, les dirigeants de l'entreprise, connue pour son logiciel de gestion de la paie et des ressources humaines, ont revu leur copie pour réduire leurs coûts alors que les financements se font moins massifs au sein de l'écosystème. Dans ce cadre, l'expansion en Europe de PayFit a été impactée avec la fermeture du bureau allemand et une réduction des effectifs au sein de la filiale espagnole. Quant à l'antenne italienne, elle avait été fermée dès 2021.

Le SaaS, un modèle sous la surveillance de la

Rule of 40

Cette page difficile étant désormais tournée, l'entreprise tricolore espère maintenant repartir sur de bonnes bases pour entamer un nouveau cycle vertueux malgré le marasme économique actuel. *«Nous voulons avoir des fondations plus solides, améliorer l'expérience client et transformer notre modèle d'acquisition. On ne veut pas s'arrêter à 10 000 clients. Mais pour cela, il faut trouver des relais de croissances»*, a estimé Firmin Zocchetto, co-fondateur et CEO de PayFit, auprès de Maddyness à l'occasion de l'événement B2B Rocks à Station F.

Après une période agitée, la société peut néanmoins s'appuyer sur quelques certitudes pour repartir du bon pied, à commencer par son modèle économique. *«Le SaaS est un modèle économique résilient, puisque cela génère des revenus récurrents chaque mois. Il n'est donc pas question de le remettre en cause, et c'est évidemment rassurant pour l'avenir»*, relève Firmin Zocchetto. Toutefois, dans une séquence qui fait office de stress test pour la tech française, certains indicateurs sont plus scrutés que d'autres pour savoir si l'entreprise avance dans la bonne direction, à l'image de la Rule of 40. *«Nous avons toujours regardé la Rule of 40, mais nous la regardons beaucoup plus qu'il y a deux ans. Si nous étions sur une rentabilité à tout prix, nous ne la regarderions pas. On se concentrerait plutôt sur l'Ebitda»*, indique le patron de PayFit.

«On ne peut plus lever de l'argent à tout prix»

Dans le contexte actuel, le défi pour les statups est de se rapprocher le plus rapidement possible de la rentabilité pour éviter de dépendre de levées de fonds, qui sont bien moins généreuses qu'auparavant. *«Ce qui fait la différence, c'est l'environnement des levées de fonds. Le marché est incertain et on ne peut plus lever de l'argent à tout prix. Nous avons*

un horizon de rentabilité qui devient plus proche par rapport à ce qu'on avait en tête il y a quelques temps. Avant, c'était la croissance à tout prix. Maintenant, c'est la croissance efficiente à tout prix», analyse Firmin Zocchetto. «Nous sommes dans une situation où nous n'avons pas besoin de lever des fonds. J'ai envie que mon entreprise continue à être pérenne, et je pense qu'on a tout pour construire une société résistante sur le long terme», ajoute-t-il.

Après avoir réduit ses coûts et adapté son cap au contexte actuel, PayFit pourra notamment s'appuyer sur ses partenaires, comme Qonto, Alan et Pennylane, pour attirer de nouveaux clients. *«Ce sont des extensions de nos produits. Nous partageons des milliers de clients. Les relations fortes qui existent déjà vont donc être fortifiées. Il faut profiter des périodes de durcissement pour se solidifier»,* estime Firmin Zocchetto. Et de conclure : *«Je suis hyper optimiste pour PayFit, surtout que nous nous dirigeons vers une croissance plus saine.»* La société va aussi pouvoir s'appuyer sur de nouveaux renforts dans les prochains mois, avec l'arrivée d'un directeur technique et d'un directeur financier. *«Ce sont deux pointures françaises»,* assure le patron de PayFit.



À lire aussi

Comment Payfit est devenu Payfit



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Maxence Fabron