

Rubypayeur liste les mauvais payeurs pour vous aider à trouver des partenaires de confiance

Alexandre Bardin, fondateur de Rubypayeur, présente sa solution pour traquer les mauvais payeurs et identifier les partenaires fiables.

Temps de lecture : minute

7 février 2019

Boucler la fin du mois est particulièrement difficile pour les entrepreneurs qui n'arrivent pas à se faire payer par des clients peu pressés d'honorer leurs dettes. Un phénomène critique pour les sociétés, qui plombe leur trésorerie. Mesurer les risques de travailler avec tel ou tel partenaire commercial pour éviter les mauvais payeurs et, au contraire, privilégier les partenaires de confiance, c'est ce que propose Rubypayeur.

D'où vient l'idée? Quel a été le constat de départ?

En tant que fondateur d'une entreprise ayant développé une activité B2B au cours de l'année 2017, j'ai été confronté à de gros problèmes de retards de paiement de la part de certains clients. J'ai été surpris de voir à quel point les créances sont compliquées à recouvrer, tant en raison des coûts disproportionnés que de l'efficacité toute relative des cabinets spécialisés. Je me suis vite rendu compte que mon cas était loin d'être isolé. Un quart des dépôts de bilan seraient imputables aux défauts de paiement, 56 milliards d'euros de créances sont restées impayées en

France en 2017 et 100 000 emplois pourraient être créés si les délais de paiement étaient respectés.

Pouvez-vous nous présenter votre outil ?

Rubypayeur propose d'activer trois leviers pour en finir avec les retards de paiement : le référencement, le recouvrement et la labellisation. D'abord, le moteur de recherche Rubypayeur permet d'accéder en quelques clics aux pratiques de paiement de plus de 10 millions d'entreprises françaises. Il est ainsi possible de savoir si des incidents de paiement ont été signalés ou si l'entreprise s'est engagée à respecter les délais de paiement (en signant la charte Ruby). Pour toujours plus de simplicité, un service d'alerte propose même de recevoir des notifications sur des entreprises cibles.

La procédure Rubypayeur est à la fois pédagogique et dissuasive : le dossier de recouvrement amiable est créé en quelques minutes, directement sur le site. Le processus de relance est alors enclenché : le débiteur est invité à régulariser sa situation par recommandé, SMS et emails. S'il ne paie toujours pas sa facture, son retard de paiement est publié sur le moteur de recherche public de la plateforme. Pour les plus récalcitrants, une procédure de recouvrement judiciaire avec requête en injonction de payer est alors proposée.

Et enfin, devenir "Rubypayeur" permet de rassurer ses futurs partenaires commerciaux concernant les retards de paiement. Mais pour cela, il faut montrer patte blanche : pour pouvoir s'abonner au service Rubypayeur, il faut s'engager à honorer ses factures en temps et en heure en signant la charte Ruby. L'abonnement permet également d'accéder à un tableau de surveillance et de bénéficier d'avantages tarifaires très intéressants sur les prestations de recouvrement Rubypayeur. De plus, il offre la possibilité d'utiliser le logo "Rubyprotect" sur les factures et le label Rubypayeur sur tous ses supports de communication.

Qui sont vos principaux concurrents actuellement sur votre marché ?

Tous les cabinets de recouvrement "classiques", les avocats et les huissiers. Cela fait beaucoup de monde ! Mais la solution Rubypayeur se démarque avec une approche 100% digitale.

Quel est votre business model ?

Nous facturons un abonnement mensuel sans engagement aux abonnés Rubypayeur et générons du chiffre d'affaires avec les prestations de recouvrement amiable et judiciaire. L'abonnement n'est pas obligatoire pour utiliser nos services et la consultation des pratiques de paiement sur le moteur de recherche est totalement gratuite.

Une actualité financière ?

Une levée de fonds est prévue pour le premier trimestre 2019.

Quels sont les autres outils que vous utilisez au quotidien ?

Nous utilisons des outils tels que Gsuite, Dropbox, Tawk.to, RingOver, Docusign, Mailjet, Typeform, Bizplan...