Fintechs Européennes ayant des velléités de conquête du marché des entreprises en B2B versus BizOverBiz

A. Bourgeois – Président de 4MP – Mai 2019

1- Introduction

La question estt posée : le service BizOverBiz aurait-il le potentiel suffisant pour « mettre à genoux » toutes les fintechs Européennes qui ont des velléités de conquête du marché des entreprises en B2B ?

2- Les raisons

Première raison : la plate-forme BizOverBiz a été architecturée dès sa conception autour de technologies essentielles en B2B que sont la « ***signature électronique*** » et le « ***coffre-fort électronique*** ». La signature électronique garantit l'authentification et l'intégrité de tous les documents produits par l'entreprise (factures, devis, bons de commande, contrats, rapports, accusés de réception, contestation, etc....). Le coffre-fort électronique garantit la conservation du document sur une durée choisie (en mois ou années selon les besoins) tout en le préservant des accès non autorisés. Par ailleurs le « ***couple signature électronique + coffre-fort électronique*** » revêt une importance capitale en terme de gestion d'entreprise dans la mesure où celle-ci peut ainsi échapper à la « ***piste d'audit fiable*** » pour les factures, obligation par définition chronophage et coûteuse. Pour finir, en cas de contrôle fiscal, la conservation des factures étant ici « ***à valeur probatoire*** », la charge de la preuve est renversée, et c'est à l'administration d'apporter la preuve de l'illégalité de la facture, et non pas à l'entreprise d'apporter la preuve de sa légalité.

Deuxième raison : le ***cycle Order to Cash étant intégré en totalité*** sur la plate-forme BizOverBiz, du devis à l'envoi des factures en comptabilité, toutes les petites et moyennes entreprises désireuses d'engager une « ***transition digitale*** » peuvent utiliser d'emblée la plate-forme. Par ailleurs, pour les entreprises plus grosses qui utilisent des ERP et/ou des CRM ou d'autres logiciels lourds et pour elles incontournables, des ***APIs réalisant des « passerelles »*** entre BizOverBiz et ces logiciels, qu'ils soient installés ou en SaaS, peuvent être facilement développés.

Troisième raison : assurer la « transition digitale » des entreprises, c'est obligatoirement assurer la « ***répartition des droits digitaux »*** au sein de l'entreprise. Ceci signifie par exemple, que les droits à éditer-envoyer un devis doivent être attribués à certains collaborateurs dans l'entreprise, les droits à éditer-envoyer ou rejeter une facture doivent être attribués à d'autres collaborateurs, et les droits à mettre en paiement les factures ou engager des virements encore à d'autres. Le cycle Order to Cash étant intégré en totalité sur la plate-forme BizOverBiz, il était logique et même essentiel que des ***droits puissent être distribués aux uns et aux autres***, évitant ainsi de sérieux problèmes de gestion et aussi sécuritaires : l'engagement d'opérations financières (paiements, virements) pour le compte de l'entreprise doit impérativement être pleinement contrôlé.

Quatrième raison : les fintechs Européennes qui se sont engagées en B2B ces trois dernières années l'ont toutes fait en partant d'abord du B2B. Etant de fait en concurrence avec les banques, pour tenter de s'imposer, elles ont soit ***levé des fonds dans des proportions déraisonnables*** (460 Mion$ en cumulé pour l'Allemand N26, 320 Mions$ pour l'Anglais Revolut, 32 Mion€ pour le Français Qonto), soit ***cassé les prix faisant que la rentabilité de leur modèle économique est très incertaine***.
A contrario BizOverBiz possède une plate-forme opérationnelle intégrant nativement les contraintes réglementaires exposées ci-dessus, la distribution des droits digitaux, la totalité du cycle Order to Cash, mais en plus, ses ***charges de gestion courante sont quasi nulles*** : 1 salaire chargé à 4500€ + des frais fixes à 1500€ soit un total récurrent mensuel de 6000€ !
Rien à voir avec les charges liées à un effectif de 700p pour N26, de 500p pour Revolut, ni même à celui de 130p pour Qonto. Chez BizOverBiz, toutes les ressources financières disponibles, ou quasiment, peuvent être dévolues au « ***marketing & commercial*** », le domaine « technique et réglementaire » demandant assez peu de ressources arrivé à ce stade du développement. La situation de l'entreprise est donc particulièrement saine, et avantageuse sur ce plan.

3- Conclusion

Les 4 raisons exposées ci-avant [***caractère réglementaire fort***] [***cycle « Order to Cash » complet***] **[** ***distribution des droits digitaux*** **]** [***situation financière saine***] font que la plate-forme BizOverBiz est bien une plate-forme pensée avant tout pour le B2B. De ce fait, étant unique, elle possède une réelle valeur marchande qu'il convient de ne pas sous-estimer, ce, bien qu'elle ne soit pas à la hauteur de ses concurrents commercialement parlant, le lancement commercial n'ayant pas eu lieu.

En synthèse, on peut dire que la plate-forme BizOverBiz est réellement une « ***machine digitale B2B »*** apte à créer chaque mois des milliers de coffre-forts électroniques pour y placer des milliers de documents et factures signés électroniquement, ***couplée à une « banque »*** en capacité de régler chaque mois des milliers de factures et opérer en complément, pour les besoins des entreprises, des milliers de virements entrants et sortants.