

# SumUp acquiert Tiller pour être prête à la réouverture des restaurants

*La scale up londonienne SumUp, qui propose des terminaux de paiement à distance, vient de s'offrir la pépite française Tiller. Grâce à cette opération, les deux sociétés veulent renforcer leur positionnement sur le segment de la restauration, en France et en Europe, quand il sera de nouveau complètement opérationnel.*

Temps de lecture : minute

---

3 février 2021

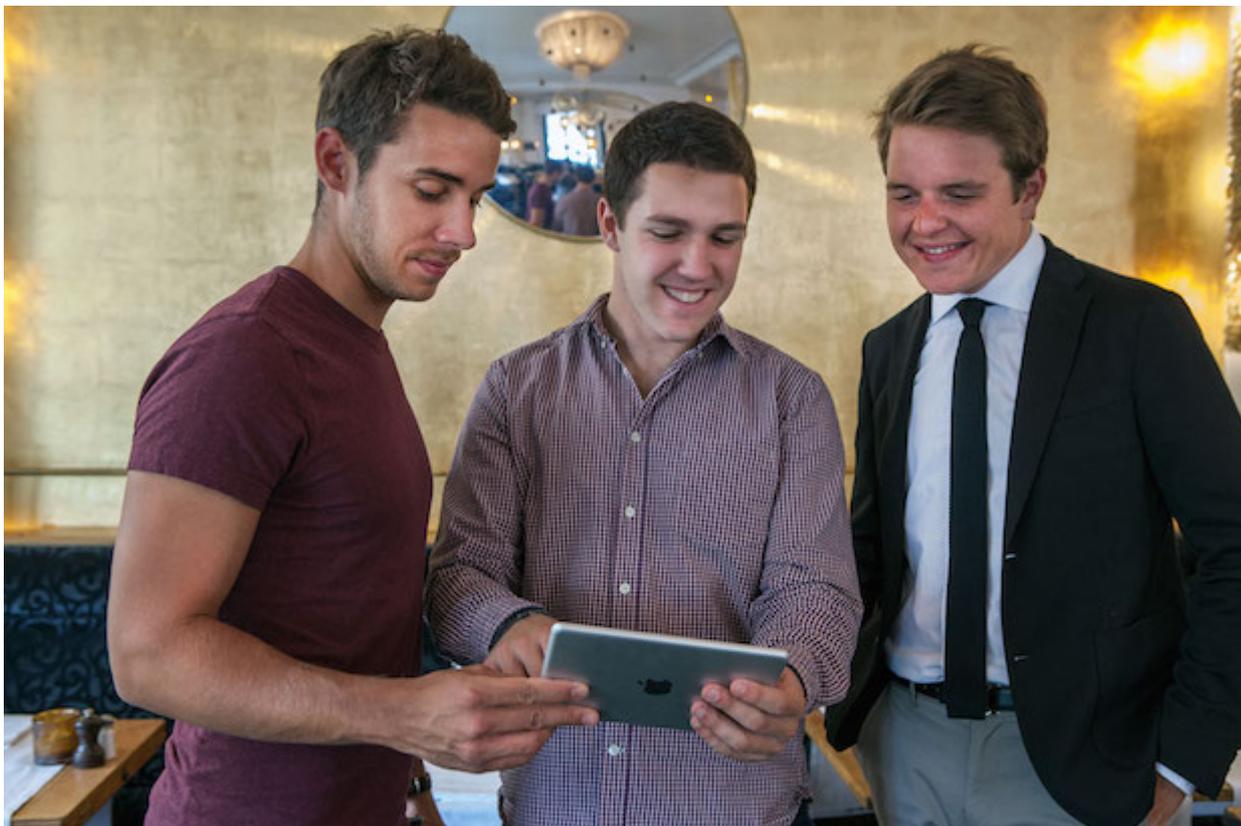
Boudé à ses débuts par les Français·es, plutôt adeptes des espèces et de la petite monnaie, le paiement sans contact s'est allègrement imposé dans les commerces avec le confinement. Véritable accélérateur de tendances, celui-ci "a stimulé le recours à des modes de paiement dématérialisés", déclarait François Villeroy de Galhau, gouverneur de la Banque de France à l'AFP en septembre 2020. Les FinTech positionnées sur ce secteur sont déjà nombreuses. Pour se développer face à des startups comme Square ou iZettle - rachetée en 2019 par PayPal - la Britannique SumUp poursuit ses emplettes, en restant toujours très discrète sur le montant. C'est au tour de la startup française Tiller, qui a développé une solution de caisse enregistreuse, de tomber dans son escarcelle. Objectif : combiner leurs forces pour consolider leur positionnement sur le secteur de la restauration.

## 2020, l'année de la transition

L'année qui vient de s'écouler a été complexe pour bien des secteurs. Les petits commerçants et la restauration, auxquels s'adressent

respectivement SumUp et Tiller, ont été particulièrement touchés par l'alternance de confinements et de couvre-feux. *"Notre business model se base sur une commission prise sur les transactions"*, confie Alexander von Schirmeister, directeur Europe de SumUp. Les 330 millions d'euros levés par l'entreprise en 2019 lui ont permis de faire preuve de résilience. *"Nous avons profité de ce temps pour développer des produits en attente qui se sont révélés très utiles durant la crise."* Leurs clients ont ainsi pu découvrir le paiement par SMS ou WhatsApp, qui a beaucoup intéressé les Français, mais aussi la création de mini-site sur smartphone.

Pour Tiller aussi, la saison 2020 aurait pu être catastrophique, la startup ciblant essentiellement les moyennes et grandes entreprises de la restauration. *"Le Covid a eu un impact fort sur le secteur et sur nos clients, dont la plupart ont été fermés en avril (85%) mais qui, depuis, rouvrent notamment grâce à l'utilisation des nouveaux services digitaux"*, détaille Dimitri Farber, co-fondateur de Tiller en 2014, avec Josef Bovet et Scott Gordon. Mais à la différence de SumUp, la startup fonctionne sur la base d'un abonnement et non d'une commission. Un réel avantage pour la récurrence des revenus. *"Ce modèle a été une chance"*, reconnaît-il. Les restaurateurs ont également pu profiter de ses services dédiés à la livraison et au click and collect, que SumUp ne propose pas.



À lire aussi

La caisse enregistreuse Tiller vient de clôturer une première levée de fonds

Au-delà de ces difficultés, 2020 a surtout été une année de transition. *"Les commerçants ont compris qu'ils devaient se convertir à des solutions numériques et dématérialisées. Aujourd'hui encore, 70% des solutions de caisse enregistreuse sont traditionnelles. Une grande partie des restaurateurs qui vont fermer leurs portes sont conservateurs dans leur gestion et ils vont être remplacés par des générations plus ouvertes sur le numérique"* , prédit Dimitri Farber. Cette prise de conscience est aussi une des raisons qui a accéléré le rachat de Tiller.

## Explorer d'autres pistes

L'accélération engendrée par le confinement ne vient que confirmer un changement qui s'opérait déjà depuis quelques années. *"Le marché du paiement chez les commerçants se consolide depuis un an et demi, deux*

*ans. Néanmoins, la plupart des acteurs qui font uniquement du paiement se rendent compte que celui-ci est devenu une commodité et que les commerçants ont besoin de solutions innovantes à forte valeur ajoutée" , analyse Dimitri Farber. Pour répondre à cette pression et devenir un acteur de premier ordre, Tiller avait levé 12 millions d'euros en 2018 avant de racheter Beesniss un an plus tard.*

Mais face au rachat d'un iZettle par PayPal ou de levées de plusieurs centaines de millions d'euros, Tiller avait de moins en moins le choix. *"On s'est posé la question de savoir si on devait continuer tout seul avec un objectif de rentabilité sur les trois prochains mois en mai ou juin ou si on devait s'adosser à un acteur qui a le marché, les ressources et les ambitions" ,* admet le co-fondateur de Tiller. La startup parisienne savait que, seule, *"ses ressources seraient bien plus limitées que celles offertes par SumUp"*, même avec une levée de fonds. Pour croître plus rapidement, Dimitri Farber, Josef Bovet et Scott Gordon ont choisi le rachat.



À lire aussi

#FinTech : Le paiement mobile signe-t-il la mort du portefeuille traditionnel ?

*"Quand un restaurant ouvre, la première chose à laquelle il pense après la caisse enregistreuse, est le terminal de paiement. En associant nos compétences autour de la caisse et du paiement et surtout avec l'ajout de l'écosystème de solutions (livraison, click and collect, prêts bancaires, fidélisation ou encore réservations) nous renforçons d'avantage la valeur pour nos clients"* , précise le co-fondateur de Tiller pour justifier l'intérêt de cette alliance. La startup entend bien bénéficier de l'expérience de SumUp en *"e-commerce, en online shopping et en paiement"* ainsi que de sa présence en Amérique pour renforcer son positionnement, d'abord en France, en Italie et en Espagne avant de voler vers d'autres pays.

## SumUp veut toucher les étoiles

Pourquoi développer ses propres produits quand on peut directement les acheter ? En 2019, SumUp rachetait Shoplo pour développer sa partie e-commerce. Avec sa nouvelle alliance, la scaleup londonienne compte doper son business en s'adressant aux moyens et grands commerçants ainsi qu'au secteur de la restauration. *"Tiller a une connaissance fine de ce marché très particulier. Les habitudes de consommation et les réglementations sont différentes dans chaque pays et il est difficile d'avoir un seul acteur qui réussisse à s'adresser à plusieurs marchés. Mais Tiller réussit à le faire dans plusieurs pays d'Europe"* , pointe Alexander von Schirmeister. SumUp est aussi très consciente qu'une entreprise qui grandit a souvent besoin, de bien plus qu'un terminal de paiement mais d'un ensemble de services dont certains sont déjà proposés par Tiller. Or, *"l'objectif de SumUp a toujours été de simplifier et faciliter au maximum la vie des commerçants"* , et leur offrir un "pack" de services et de produits, est un bon choix stratégique.

Pour qu'elle puisse déployer son plein potentiel, Tiller "*bénéficiera de notre soutien et de nos ressources mais continuera à développer ses produits et à attaquer son marché en tout autonomie. Aucun rapatriement dans notre bureau de Berlin n'est prévu*" , confie Alexander von Schirmeister. Si l'opération paraît un peu risquée dans le contexte actuel, les deux parties sont convaincues que "*la fin du couvre-feu et des confinements donnera envie aux Français de sortir à nouveau et d'aller davantage au restaurant*" . L'Italie, qui vient de rouvrir en partie ses bars et ses restaurants, permettra de voir si ces prédictions se confirment.

---

Article écrit par Anne Taffin