

Avec Hero, Roland Jais Nielsen veut sauver la trésorerie des entreprises

Dans la Fintech depuis ses premiers pas dans l'entrepreneuriat, ce serial-entrepreneur de 32 ans a pour ambition de faire de Hero qu'il a fondé en 2021, la première plateforme européenne de working capital pour les PME. Constatant que les retards de trésorerie seraient à l'origine de 25% des faillites des PME, il a conçu une solution de liquidité immédiate.

Temps de lecture : minute

25 mai 2022

" J'ai créé trois sociétés en moins de 10 ans ", rappelle cet ancien élève de l'INSEEC qui connaît parfaitement les problèmes auxquels on se retrouve confronté quand est une petite entreprise ou un autoentrepreneur ! " Ma première boîte était Merci Handy en 2014. Je vendais de la marchandise à des grands comptes et avais également des fournisseurs. Nos clients nous payaient tard alors que nous avons besoin de cette trésorerie pour assurer notre croissance. Mais à l'époque, par notre inexpérience, nous n'avions pas de solution de financement à court terme " se souvient Roland Jais Nielsen qui dans la foulée, à créé Bling (une marque du groupe Sherwood) - une startup qui proposait une solution d'avance de cash instantané pour les particuliers.

25% de faillite chez les PME en raison du délai de paiement

Dix ans d'entrepreneuriat et ce même constat : " des clients qui veulent

*payer le plus tard possible et des fournisseurs qui veulent être payés le plus tôt possible " observe le fondateur de Hero. Résultat : des délais dans la trésorerie des entreprises qui seraient pour les PME, à l'origine d'une faillite sur quatre. Selon le dernier rapport annuel *Interm*, en France, seules 58 % des factures sont payées à échéance. Les besoins en fonds de roulement sont donc plus que jamais au cœur des challenges des PME .*

Animé par le désir " d'être utile au quotidien et d'être impliqué dans une mission qui lui parle ", Roland Jais Nielsen a développé une plateforme en ligne qui fournit une solution de liquidité immédiate pour les PME en passant par l'automatisation et la digitalisation des paiements. Hero permet aux entreprises ou commerçants B2B d'être payés immédiatement, tout en offrant une flexibilité de paiements à leurs clients professionnels. Grâce à des solutions BNPL (Buy Now Pay Later) ces derniers peuvent payer en 30 jours, 60 jours ou en plusieurs versements sur différents canaux. " Aujourd'hui, la fintech rationalise tous les aspects de la gestion des paiements B2B en offrant sa garantie contre les impayés, tout en permettant simultanément à l'acheteur de gérer sa trésorerie au plus près. Ce qui nous permet d'établir des relations clients décomplexées et simplifiées ". Un bon compromis entre sécurité et flexibilité.



" Avec Hero, j'applique le même principe que Oney "

Son idée, il l'a puisée dans les pratiques en usage dans l'univers du Retail grand public. " *Les enseignes proposent de plus en plus souvent à leurs clients de régler des achats en trois ou quatre fois avec des frais minimes, ce qui évite les lourdeurs d'un crédit. Pour y parvenir, elles font appel à des organismes intermédiaires, comme Alma ou Oney, qui gèrent les transactions tout en payant immédiatement les enseignes. Avec Hero, j'applique le même principe, mais aux petites entreprises* ". Rapidement, la startup qui enregistre une croissance de plus de 60% par mois depuis sa création en septembre 2021, attire les investisseurs. Une levée de 1,9

million d'euros auprès de plusieurs business angels et une levée en dette avec Avelinia Capital de plus de 5 millions d'euros destinés à financer les créances des clients pour fournir une liquidité aux entreprises.

La culture du dépassement

Avec plus de 100 clients qui lui font déjà confiance, Roland Jais Nielsen est " *extrêmement fier de son équipe* " dont il va doubler l'effectif d'ici la fin de l'année. " *Même si le marché du recrutement est tendu, je vais recruter une quinzaine de personnes sur les métiers commercial, produit et opérations* ". Ce patron pour qui le sport " *est la clé d'un équilibre pérenne* " affirme que la culture d'entreprise de Hero est " *la meilleure qu'il ait connue jusqu'à présent* ". Avant de conclure : " *Nous partageons l'envie de soulever des montagnes, cette culture du dépassement qui s'inscrit dans cette volonté de se sentir utile et investi dans ce qui fait sens. Et nous avons des échanges très transparents, ce qui nous permet d'être sains et productifs* ".

Article écrit par Pauline Garaude