

# Aria révolutionne la gestion des délais de paiement inter-entreprises grâce à des algorithmes

*Aria, fintech française spécialisée dans le paiement inter-entreprises, propose une solution de flexibilisation des délais de paiement B2B. L'objectif ? Permettre aux fournisseurs d'être payés selon leurs préférences, et aux acheteurs de régler selon leur trésorerie.*

Temps de lecture : minute

---

2 octobre 2024

Alors que les retards de paiement sont à l'origine de près d'un quart des défaillances d'entreprises, [Aria](#) veut permettre aux fournisseurs d'être payés selon leurs préférences, et aux acheteurs de régler leurs paiements à leur convenance en fonction de leur trésorerie. En effet, en s'intégrant directement dans des logiciels de gestion utilisés par les entreprises (marketplaces, ERP, SaaS), la fintech permet aux fournisseurs d'être payés immédiatement tout en laissant aux acheteurs la possibilité de décaler leurs paiements.

*« Autrement dit, nous flexibilisons les délais de paiement inter-entreprises en modulant à la fois le paiement pour le fournisseur et la date de remboursement pour l'acheteur », affirme Clément Carrier, CEO d'Aria. « Le fournisseur est payé immédiatement après sa facture et l'acheteur rembourse à l'issue du délai de paiement ou décale le paiement pour un délai complémentaire. »*

# Une technologie intégrée pour flexibiliser les paiements

Lorsqu'un fournisseur émet une facture, Aria lui permet d'être payé immédiatement, sans attendre l'échéance, qu'elle soit fixée à 30, 60 ou 90 jours, en débloquant les fonds dès l'émission de la facture. L'acheteur, de son côté, peut soit payer à la date prévue, soit prolonger le délai de paiement grâce à un financement complémentaire proposé par Aria, ajusté à sa trésorerie. Cette flexibilité est rendue possible par un moteur de calcul qui analyse en temps réel le risque de crédit et de fraude grâce à des algorithmes.

Le processus est entièrement digitalisé et sécurisé, éliminant les démarches administratives complexes. Aria gère actuellement plus de 500 millions d'euros de paiements B2B pour plus de 100 clients dans divers secteurs et prévoit d'atteindre 1 milliard d'euros de transactions financées dans les prochains mois.

*« Nous nous distribuons toujours de façon intégrée dans un logiciel B2B (marketplace, Vertical SaaS, ERP, Procurement). Ce type de service historiquement proposé par des banques fonctionnait par une distribution directe, et principalement pour de grosses PME, ETI ou grands comptes »* précise Clément Carrier. *« Les PME étaient mises de côté car l'équation économique était complexe : coût de distribution élevé, coûts opérationnels élevés et revenus générés faibles. En étant complètement intégrés par API dans des tiers de distribution, nous résolvons cette équation économique : coût d'acquisition faible et gestion des opérations efficiente. »*

En 2024, la fintech a lancé « Quotes », une fonctionnalité permettant d'obtenir des réponses instantanées sur les devis de financement. Cette solution, basée sur une analyse du risque de crédit et de fraude, vise à renforcer la sécurité des paiements tout en proposant des conditions de

financement adaptées aux besoins des acheteurs et des fournisseurs.

Elle propose également un lien en libre-service pour simplifier la collecte de documents KYC/KYB des marketplaces et grands groupes, permettant aux partenaires et sous-traitants de télécharger leurs documents en toute autonomie.

*« Nos développements produits se concentrent sur deux problématiques majeures : maximiser l'efficacité opérationnelle interne en automatisant autant que possible, et étendre la portée de notre API pour couvrir un large spectre de partenaires de distribution »* conclut Clément Carrier, CEO d'Aria. *« Nous travaillons continuellement à l'amélioration de ces deux aspects, que ce soit à travers le développement d'interfaces dédiées aux fournisseurs et acheteurs ou l'optimisation des temps de traitement et de déclenchement des virements. »*



À lire aussi



JE M'INSCRIS

---

Article écrit par Guillaume Cossu