

# PayFit devient la 23<sup>e</sup> licorne de la French Tech

- La start-up vient de lever 254 millions d'euros pour une valorisation de 1,82 milliard.
- Elle édite un logiciel paie et solutions RH pour les petites entreprises.

## FINTECH

Guillaume Bregeras  
@gbregeras

Il faut parfois croire à son destin. Depuis que les investisseurs ont commencé à se pencher sur le berceau de PayFit, la communauté des argentiers de la tech européenne lui ont régulièrement prédit un futur de licorne. C'est le statut que vient tout juste d'atteindre l'éditeur d'un logiciel de paie et de gestion RH lors d'une nouvelle levée de fonds de 254 millions d'euros pour une valorisation de 1,82 milliard, offrant au passage la 23<sup>e</sup> start-up valorisée plus d'un milliard à la French Tech, et la première de l'année.

L'opération, menée par l'américain General Atlantic qui a déjà mis un pied en France à travers Doctolib en 2019 ou Spendsk plus récemment, est complétée par les fonds déjà présents au capital et intervient dans un contexte favorable pour la jeune pousse. Après une année 2020 dédiée où elle a licencié plusieurs dizaines d'employés au début de la crise sanitaire et enregistré une croissance plus modérée qu'auparavant (35 %), elle a su rebondir et renouer avec sa trajectoire initiale. 2021 s'est bouclée sur une croissance de 70 %, triplant au passage les revenus dans les pays européens où la société opère (Allemagne, Angleterre et Espagne).

### 100 millions de revenus annuels visés

Selon nos informations, ses revenus annuels récurrents pour les douze derniers mois dépassent les 40 millions d'euros, s'approchant de la barre des 50 millions d'ARR

que moins de 0,1 % des entreprises de SaaS (logiciel sur abonnement) finissent un jour par atteindre, rappelle Verne Harnish dans son ouvrage « Scaling Up ».

« Nous pensons pouvoir passer les 100 millions de revenus annuels d'ici à dix-huit mois, assure confiant Firmin Zocchetto, cofondateur et PDG de PayFit. Les valorisations que l'on observe en ce moment peuvent paraître absurdes, mais si la croissance promise est délivrée, ça ne sera plus du tout. »

### 2021 s'est bouclée sur une croissance de 70 %, triplant au passage les revenus dans les pays européens où PayFit opère.

La question d'un tour de table intervenant aussi rapidement avant le précédent pose en effet. Il y a neuf mois à peine, la jeune pousse levait déjà 90 millions d'euros, mais l'opportunité s'est rapidement présentée dans un contexte où les liquidités disponibles dépassent largement le nombre de start-up candidates à l'hypercroissance, constate le dirigeant âgé d'à peine 29 ans.

« Pour se financer à cette hauteur, il faut se tourner vers les acteurs américains et asiatiques. Ils ont des capacités sans égales en Europe pour le moment et comprennent que nous formons une génération d'entreprises avec Back Market, ManoMano ou Contentsquare, dont l'ambition est de construire des sociétés valorisées

plus de 10 milliards d'euros. » Effectivement, personne en Europe, et encore moins en France, n'est capable de miser autant d'argent sur une start-up, peu importe son attractivité.

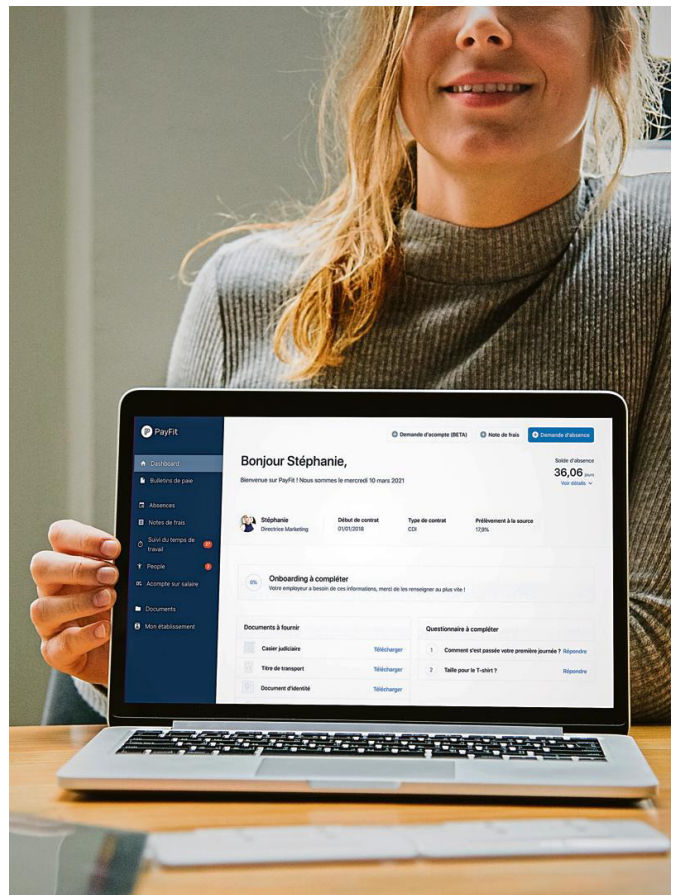
General Atlantic et les fonds historiques estiment que PayFit fait partie de cette rare catégorie grâce à son double positionnement : son logiciel de paie s'adresse au marché colossal des petites entreprises, tandis que ses solutions de gestion RH ouvrent un tout nouveau segment bénéficiant de la vague de digitalisation des PME.

### Un ex-Google pour doper la tech

Mais une fois les liquidités en banque, le plus dur commence pour PayFit. Pour assurer une croissance annuelle supérieure à 70 %, elle doit recruter 400 personnes cette année et muscler sérieusement son produit et son service client. Les avis remontant les bugs et retard de prise en charge client se sont multipliés ces derniers mois, ce que l'entrepreneur assume : « Nous avons été victimes de notre succès avec trop de nouveaux clients à gérer par rapport à notre capacité à les accompagner. La paie et les RH sont des sujets très sérieux et notre priorité est d'inverser la tendance. »

Un premier signe ? Paul Onnen, ancien point de Google et Amazon vient de rejoindre la jeune pousse en tant que CTO et d'autres recrues devraient suivre.

Reste un obstacle non négligeable : la multiplication des start-up européennes très bien financées qui se battent pour attirer les meilleurs profils internationaux. Car là aussi, le rapport de force est largement déséquilibré. ■



PayFit devrait recruter cette année 400 personnes. Photo PayFit



### ÉCOUTEZ NOTRE PODCAST LA STORY

« Les licornes se multiplient enfin en France », un épisode de « La Story », le podcast d'actualité des « Echos »

## Paul Onnen, le nouvel atout de la jeune pousse

Cet ancien d'Amazon et de Google est le nouveau CTO de la start-up tricolore. Il va apporter de l'expérience et des compétences techniques.

Adrien Lelièvre  
@Lelievre\_Adrien

C'est à ce genre de recrutement qu'on mesure l'attractivité grandissante des fleurons de la French Tech. En décembre 2021, PayFit a annoncé la nomination de Paul Onnen au poste de CTO (directeur des nouvelles technologies). Un renfort de poids pour la licorne spécialisée dans l'automatisation de la paie et la gestion des ressources humaines à destination des petites entreprises. Cet Américain a entamé sa carrière au début des années 1990 et sera un soutien précieux pour Firmin Zocchetto, âgé de 29 ans, qui a fondé PayFit en 2015 alors qu'il venait de terminer ses études à ESCP Europe. Au fil de sa carrière, Paul Onnen a occupé des postes à responsabilité chez Intel, Cisco, Amazon, Expedia, Google ou Beat. « Avec ses 30 ans d'expérience, il a vu passer les erreurs à ne pas commettre ce qui va nous faire gagner beaucoup de temps », insiste Firmin Zocchetto. Son arrivée chez PayFit constitue sa toute première incursion dans la French Tech. Il encadrera une équipe d'environ 80 ingénieurs et aura pour mission d'améliorer la solution de la start-up.

Ce poste est stratégique alors que le marché de la gestion de paie et des ressources humaines est très concurrentiel. PayFit doit notamment batailler avec des acteurs tels que Silae, Cegid, Sage, Nibelis et l'allemand Personio.

Paul Onnen a apprécié ses premiers pas chez PayFit. « Les fondateurs sont très humbles et ouverts aux nouvelles idées », glisse-t-il. Le recrutement de l'Américain, qui a bénéficié d'un French Tech Visa pour s'installer dans l'Hexagone, et va démarrer ses cours de français a été facilité par les nouvelles ressources financières de PayFit, devenue la 23<sup>e</sup> licorne française après son nouveau tour de table de 254 millions d'euros.

### Guerre des talents

Outre le développement de nouveaux produits ou l'expansion à l'étranger, les gros tours de table servent, de plus en plus, à attirer des gros poissions qui doivent aider les scale-up tricolores à changer de dimension. Sorare a par exemple recruté des poids lourds de l'entrepreneuriat de Snap (David Byttow), Ledger a séduit un spécialiste du digital d'Apple et de LVHM (Ian Rogers) et Spendsk s'est attaché aux services d'un ancien de Slack et Microsoft (James Colgan).

« Nous sommes obligés d'aller chasser ce type de talent à l'étranger car il n'existe pas en France. L'écosystème est encore trop jeune pour avoir produit des personnes qui ont plusieurs fois vécu l'hypercroissance », observe Firmin Zocchetto. A son arrivée, Paul Onnen a été frappé par la complexité du système de paie à la française. « J'ai reçu ma première fiche de salaire et elle fait deux pages », sourit l'Américain. Mais il y voit une belle opportunité pour PayFit. « Si nous arrivons à résoudre les problèmes pour le marché français, nous pourrions le faire n'importe où ailleurs car ce sera plus facile. » ■

## L'automatisation des ressources humaines, un marché européen labyrinthique

Alors que les logiciels de gestion de temps sont facilement exportables, ceux relatifs à la paie ont du mal à sortir de leurs marchés domestiques.

Charlie Perreau  
@CharliePERREAU

Une licorne voit grand. Au-delà de son marché domestique, de son produit phare ou de sa clientèle. Ce n'est pas PayFit, tout juste valorisée 1,82 milliard d'euros, qui dira le contraire. Depuis sa création en 2016, la start-up française est passée d'un outil de gestion de paie à un logiciel qui automatise de multiples processus RH pour les PME (congés et absences, suivi du temps de travail, notes de frais...) avec une présence dans 3 pays européens (Allemagne, Espagne et Royaume-Uni).

Mais cette internationalisation n'est pas si simple. « La donnée RH n'est pas normalisée au niveau européen ni mondial », souligne Alexandre Stourbe, directeur général de l'association Le Lab RH. Pour les modules de congés et d'absence, il n'existe pas de grandes différences

entre le marché espagnol ou français par exemple. Mais quand on parle de paie, c'est bien plus difficile puisque les normes et conventions collectives sont différentes d'un pays à l'autre.

Et le marché français est réputé comme l'un des plus complexes en Europe. « On aime les systèmes RH lourds », lâche Quentin Guillou, cofondateur de la plateforme de gestion du personnel Andjaro. « Oracle et SAP ont d'ailleurs renoncé à lancer leur branche paie en France », ajoute le dirigeant. Les deux géants du logiciel ont ainsi laissé le champ libre à d'autres gros acteurs spécialisés comme ADP et Sopra HR.

De nouveaux entrants veulent se tailler une part du gâteau français et européen, très difficile à chiffrer car chacun ne propose pas la même palette d'outils. La start-up allemande Personio et l'espagnole Factorial ont déjà bien entamé leur expansion sur le Vieux Continent et viennent toutes deux d'arriver en France. Cette offensive s'explique par leur positionnement tourné vers les processus RH et administratifs, plus facilement exportables,

que la gestion de paie. « La barrière à l'entrée est moindre mais encore faut-il s'intégrer aux logiciels de gestion de paie locaux », souligne Arthur Waller, cofondateur de Penrynlyne, plateforme de comptabilité.

### La ténacité des acteurs français

Les acteurs français font face aux mêmes difficultés pour passer les frontières. Après 20 ans d'existence, le spécialiste de l'automatisation RH Lucca prépare son implantation en Espagne et en Suisse. « Nous avons choisi ces deux marchés car ils sont assez simples. Mais ça sera dur, surtout en Espagne avec Factorial qui casse les prix », observe Damien Grandemenge, directeur général de Lucca. La start-up a les moyens de pratiquer des tarifs bas grâce à sa

levée de fonds de 80 millions de dollars bouclée en septembre dernier, alors que Lucca a toujours fait le choix de s'auto-financer.

Un autre acteur tricolore fait beaucoup parler de lui mais n'a toujours pas sauté le pas de l'internationalisation : Silae. Créée en 2009 à Aix-en-Provence, la jeune entreprise a développé un outil de gestion de paie très apprécié des experts-comptables et gestionnaire de paie, selon Arthur Waller. « C'est un outil ultra-puissant, fiable et qui couvre toutes les conventions collectives et tous les cas particuliers possibles, assure le dirigeant. PayFit est très bon sur la convention Syntec mais beaucoup de conventions collectives ne sont pas encore traitées comme le bâtiment. »

Surtout, Silae a les moyens d'attacher d'autres marchés depuis son rachat en 2020 par le fonds d'investissement américain Silver Lake. Cette acquisition lui a permis de racheter à son tour deux start-up françaises en 2021 : eDocGroup (dématerialisation des documents) et NewDeal (SIRH). De quoi concurrencer PayFit sur l'ensemble de ses produits. ■

## 80

MILLIONS DE DOLLARS  
La levée de fonds bouclée en septembre dernier par Lucca.