

Qweeby lève 1 m€ pour accélérer sa croissance

L'Opérateur de facture électronique Qweeby lève près d'un million d'euros auprès d'investisseurs privés, banques et BPI France. Grâce à la forte adoption de son offre en mode SaaS répondant aux attentes du marché dont l'interopérabilité totale et la maîtrise des coûts, cette levée permettra au pure-player d'accélérer sa croissance en France. En capitalisant sur les effets démultiplicatifs de son modèle mutualisé et en faisant levier de l'expérience accumulée depuis 2009 avec 500 clients, Qweeby dynamise et accompagne la rupture d'usage pour faire sauter les freins identifiés à l'adoption et le déploiement de la e-facture.

Pour beaucoup la facture électronique est un PDF par e-mail, un coûteux EDI ou l'externalisation des impressions. Qweeby se différencie avec un service qui part des factures générées par l'ERP au format PDF, pour les distribuer en complète conformité fiscale aux destinataires par la voie et avec les données structurées qu'ils attendent, y compris EDI, interopérabilités et Chorus. Totalement mutualisé, le service ouvre à chaque émetteur toutes les connexions disponibles pour déployer rapidement la facture électronique à tous ses clients.

La capacité de projection et l'agilité du dispositif sont éprouvées par plus de 500 PME et ETI du B2B déployées avec un délai moyen de 6 à 8 semaines et un coût limité permettant un ROI rapide et réel. Les retours d'expérience des clients ont permis d'optimiser l'offre de Qweeby afin de mieux intégrer la dématérialisation dans la facturation client. Cette solution unique et homogène répond à tous les besoins sans imposer d'externaliser le traitement papier ni déployer un service complexe et coûteux.

Les fonds levés auprès de nouveaux investisseurs et de BPI France aux côtés des actionnaires historiques, serviront à 1- accélérer l'intégration des retours d'expérience et des nouveaux besoins du marché dans l'offre fonctionnelle, 2- réduire le temps d'embarquement des nouveaux clients émetteurs, 3- élargir les services d'accompagnement au déploiements en faisant jouer l'effet mutualisé de la plateforme et 4- intensifier l'action commerciale dans un marché en forte dynamique d'adoption de la facture électronique et des services associés.

« Nous ne voyons passer que les factures électroniques que nous confient nos clients, soit en moyenne 10 à 12% de leur flux de facturation. Les accompagner dans le déploiement à tous leurs clients constitue un potentiel significatif de croissance, surtout un marché avec une forte traction où nous embarquons chaque mois plusieurs nouveaux clients », explique Eric Wanscoor, Président de Qweeby. « Surtout que nos clients utilisateurs alimentent notre expérience et permettent d'enrichir notre offre pour mieux accompagner la rupture d'usage que constitue l'élimination du papier du processus de facturation ».

A propos de QWEEBY

Qweeby opère un service de facture électronique pour les entreprises du B2B et B2G qui souhaitent déployer la dématérialisation à tous leurs clients quels qu'ils soient. Le service Qweeby distribue l'intégralité des factures, générées au format PDF par l'ERP en place, à l'ensemble des clients selon leurs attentes (interopérabilité, EDI, Chorus Portail Pro, PDF accompagné des données exploitables) en gérant de manière homogène les différentes modalités fiscales. Agile, non-intrusif et rapidement opérationnel, ce service SaaS est un quick win au ROI immédiat, un réel facteur de performance pour toutes les entreprises, PME, ETI et grandes sociétés.

Plus d'informations concernant QWEEBY : www.qweeby.com