

# Indy lève 35 millions d'euros pour se substituer aux experts-comptables

La solution d'Indy (ex-Georges.tech) permet à des dizaines de milliers d'indépendants de simplifier les tâches liées à la comptabilité. Affichant de grandes ambitions sur le marché français, la startup boucle sa série B de 35 millions d'euros pour se lancer aux États-Unis.

---

La comptabilité complexifie la tâche des petites entreprises et indépendant·e·s. C'est de la volonté d'automatiser ce pan de leur activité qu'est née en 2016 la startup Georges.tech. Alors que « 93 % des entreprises comptent entre 0 et 2 employés » selon elle, ces plus petits acteurs restent assez mal identifiés. « On se contente souvent d'adapter des mesures pensées pour les grandes entreprises à la va-vite », relève auprès de Maddyness son président et cofondateur, Côme Fouques. Pour accélérer le déploiement de sa solution, la jeune pousse vient de boucler une série B à hauteur de 35 millions d'euros auprès de Singular, Alven et Kerala. Une opération qui porte à 46 millions d'euros la somme totale réunie depuis sa création et dont le but est aussi de se recentrer sur les indépendant·e·s. Concomitamment, la société annonce un changement de nom pour Indy.

# Couvrir 6 millions d'indépendants à terme

Ce repositionnement a été motivé sur la base de la technologie développée par la startup. Cette dernière est en mesure de collecter les données, les traiter au regard des régimes fiscaux en vigueur et les télétransmettre aux autorités compétentes. Elle représente donc un gain de temps majeur pour des entrepreneur·euse·s qui encadrent des petites équipes. « *C'est quelque chose de beaucoup plus efficace qu'un accompagnement, une fois l'année, par un expert-comptable* », avance Côme Fouques, qui estime que l'outil d'Indy permet de se pencher sur cette tâche « *quand on a 30 minutes devant soi* » – sans réelle prévision. Un chat en direct offre la possibilité aux client·e·s de solliciter la jeune pousse, qui répond « *en 1 minute 10 en moyenne* ». De quoi rendre, d'après elle, ces professionnels « *tout à fait autonomes* ».

Côme Fouques estime qu'à l'inverse de certains de ses concurrents, Indy « *remplace le comptable professionnel* ». La startup, qui revendique 40 000 clients, fait ainsi le choix de restreindre volontairement son public pour mieux répondre à ses attentes. Son tarif se veut très abordable avec un abonnement annuel à 240 euros. « *C'est cinq fois moins cher en moyenne que de recourir aux services de cabinets d'experts-comptables* », argumente Côme Fouques.

Ses deux levées précédentes – à hauteur de 1 et 10 millions d'euros, respectivement – lui ont permis d'« *élargir* », puis d'« *industrialiser* » sa solution. Elles ont également permis à la jeune pousse de renforcer ses effectifs. « *Une stratégie qui porte ses fruits, car la base clients d'Indy est multipliée par quatre environ chaque année* », affirme Côme Fouques, gageant qu'un public de « *6 millions* » de professionnel·le·s indépendant·e·s pourra être touché par l'entreprise à terme.

## À lire aussi

---

Isitu aide les dirigeants à mieux comprendre leur situation financière

# « Devenir le Boursorama de la compta »

Ce « *nouveau cran* » de développement, comme le qualifie elle-même la startup, pourra être atteint lorsque les outils de comptabilité s'imposeront comme une alternative aux cabinets d'experts-comptables. « *Nous assistons, dans ce secteur, à une transition similaire à celle qu'a connue la banque en ligne il y a une quinzaine d'années* », assure Côme Fouques, qui entend faire d'Indy « *le fer de lance* » de ce mouvement... en continuant à investir.

Les cabinets peuvent parfois brasser « *jusqu'à 1 milliard de chiffres d'affaires* », selon le chef d'entreprise. Bien du chemin reste donc à parcourir avant d'enfin « *devenir le Boursorama de la compta* », comme il y aspire. Et un moyen de le faire est de se lancer à la conquête des États-Unis d'ici à la fin de l'année 2021, au terme de près d'un an de développement et d'adaptations produit.

À en croire Indy, le pays de l'Oncle Sam constitue « *le marché le plus mature* » puisque les indépendants y représentent « *jusqu'à 50 % de la force de travail* ». C'est d'ailleurs le seul autre marché qu'entend adresser la startup à plus ou moins long terme, appliquant la même philosophie que celle qui l'a conduite à restreindre sa cible. « *À chaque ouverture de pays, il faut coder la fiscalité locale. Nous préférons être performants sur deux marchés cruciaux, plutôt que de nous éparpiller* », souligne Côme Fouques, qui juge que « *les 24 millions d'indépendants américains sont déjà très autonomes* ». Un choix pour le moins stratégique. Si Indy rencontre le succès sur son seul marché français, elle estime pouvoir devenir à terme figurer « *dans le top 5 des éditeurs logiciels français* ». Si la jeune pousse le rencontrait outre-Atlantique, c'est directement en « *deuxième position* » qu'elle imaginerait se classer.

À lire aussi

---

Plongée dans la compta de... Side

Avec cette série B de 35 millions d'euros, la priorité d'Indy sera de soutenir sa croissance par le biais de multiples recrutements. « *Nous ouvrons 100 postes sur l'année 2021, tous basés à Lyon*, indique Côme Fouques, selon qui une implantation au cœur de la capitale des Gaules présente bien des avantages. *Il y a moins de turnover qu'à Paris et un bassin d'emploi important. C'est un argument aussi lorsqu'il s'agit d'attirer de bons profils qui veulent s'éloigner de la capitale.* » Équipes commerciales, produits ou service client... Tous les pans

de la startup devraient en bénéficier.

---

Article écrit par ARTHUR LE DENN