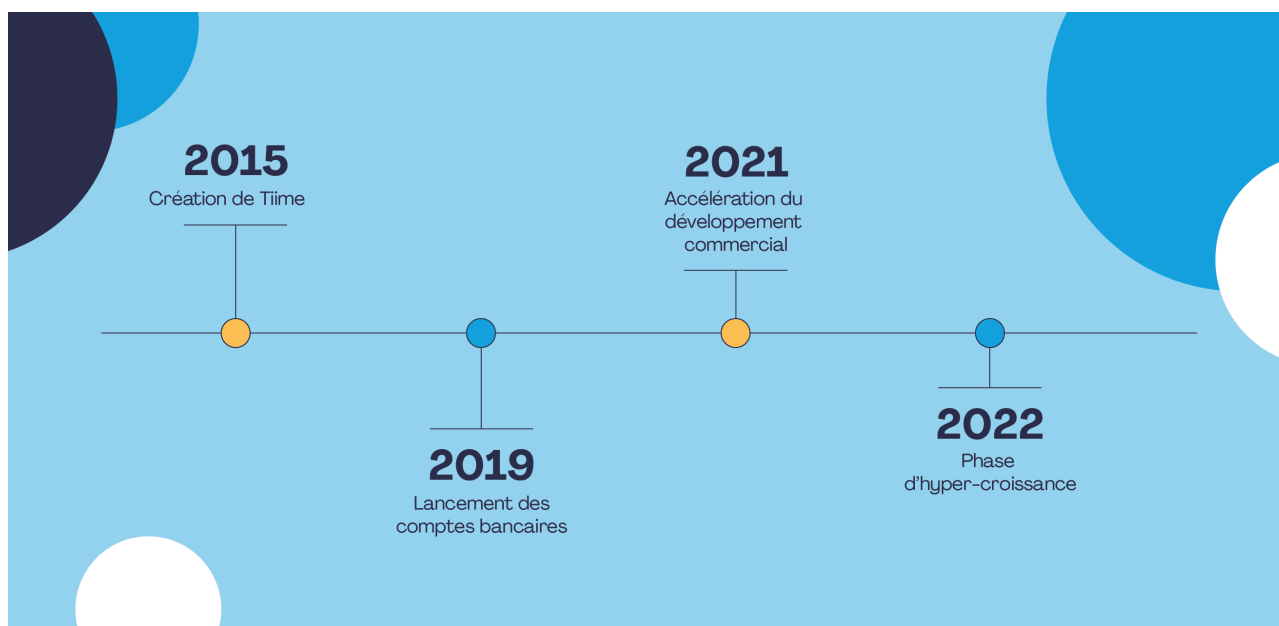


Tiime, l'exemple d'une startup en hypercroissance qui n'a jamais levé de fonds

Lancée en 2015 et entièrement autofinancée depuis, la startup Tiime est rentrée dans une phase d'hypercroissance : elle compte désormais 100.000 utilisateurs de son logiciel comptable. Un chiffre qui devrait augmenter de 50% l'an prochain. Son co-fondateur, Arnaud Doillon nous a expliqué comment et avec quels outils il aborde cette nouvelle étape.

22 décembre 2022

La genèse de Tiime dénote dans le paysage des startups : le projet est né au sein d'un cabinet d'expertise comptable, avant de prendre son envol. "Dès 2015 Tiime est devenu indépendant, afin de proposer la solution à tous les cabinets qui le souhaitent, pour leur permettre de lutter à armes égales contre les "disrupteurs" de la profession", se souvient Arnaud Doillon.



Couvrir tous les besoins comptables

Facturation, gestion des notes de frais, rapprochement bancaire... Tiime couvre désormais tous les besoins des experts-comptables et de leurs clients, et intègre progressivement de nouvelles

fonctionnalités. Depuis 2019, la startup implantée à Paris, Metz, Nancy et Epinal propose même sa propre Néo-banque pour les entrepreneurs utilisant sa solution. Elle a ensuite ajouté une nouvelle brique permettant de faciliter les démarches juridiques réalisées par les comptables pour le compte de leurs clients (création d'entreprise, PV d'AG, transferts de siège social, etc.).

Prochaine étape clé : la création d'une Plateforme de Dématérialisation Partenaire, pour préparer l'arrivée de la facture électronique en juillet 2024. "C'est un très gros projet pour nous, un chantier supplémentaire qui s'ajoute à tous nos autres sujets," explique le dirigeant, qui se trouve au quotidien confronté à un défi classique en matière de produit : comment intégrer en permanence de nouvelles fonctionnalités, tout en gardant un outil simple d'utilisation ?

Une hypercroissance sans levée de fonds

Pour accompagner cette croissance, l'entreprise est déjà passée de 100 à 150 salariés en 2022. En 2023, elle vise une cinquantaine de recrutements. Le tout sans levée de fonds, car côté ventes, les chiffres suivent, avec une croissance proche de 100% par an et un CA de 15 millions d'euros cette année.

"Nos clients apprécient le fait de pouvoir s'appuyer sur une solution française, conçue par des experts-comptables, qui répond vraiment à leurs besoins," estime Arnaud Doillon pour expliquer ce succès commercial. Un millier de cabinets comptables utilisent déjà la solution, et ce chiffre devrait doubler l'an prochain, tout comme le nombre d'utilisateurs, qui a déjà dépassé le cap des 100 000.



Les outils Salesforce pour accompagner le passage à l'échelle

Pour gérer cette montée en charge, Tiime a fait le choix de s'appuyer sur les outils de Salesforce : [Heroku](#) pour l'infrastructure cloud (cela leur a permis de gagner du temps, pour aller plus vite sur le marché, en limitant leurs besoins en profils Devops), [Tableau](#) pour la visualisation des données, [Slack](#) pour les échanges (*"il est utilisé tout le temps, en permanence : ça a totalement remplacé les e-mails pour les communications internes"*), et, bien sûr, Salesforce pour le CRM et la gestion de la relation commerciale. *"On est à peu près accro à tous ces outils,"* reconnaît le dirigeant.

Article écrit par Maddyness avec Salesforce