

Hyperline lève 4 millions d'euros avec son logiciel de facturation rapide

Pour permettre aux entreprises Saas d'avoir un système de facturation flexible et personnalisable, sans mobiliser leurs équipes, Hyperline a mis au point une solution qui se veut 10 fois plus rapide que les solutions existantes. Pour la lancer sur le marché et s'internationaliser, la société vient de réaliser sa première levée de fonds.

Temps de lecture : minute

20 juin 2023

" Les entreprises du monde entier rencontrent les mêmes problèmes avec des systèmes de facturation lourds et obsolètes. Il s'agit d'ailleurs d'un sujet clé pour les startups, qui n'ont plus la capacité financière de mettre plusieurs développeurs pendant des mois sur un outil de facturation personnalisé ", estime Lucas Bédout. Pour répondre aux besoins de flexibilité et de personnalisation des entreprises Saas, l'entrepreneur a créé [Hyperline](#) en septembre 2022. " Notre plateforme d'orchestration de la facturation vient résoudre deux des aspects les plus critiques de la gestion d'une entreprise : fixer les prix et être payé. Les utilisateurs sont guidés vers les bons modèles de tarification, on peut connecter la base de données de nos clients et la facturation est intégrée 10 fois plus rapidement que sur les solutions existantes ", assure le dirigeant. Hyperline se décompose ainsi en trois parties : le prélèvement, la facturation et le calcul des prix.

" On sort de la phase bêta "

Et après seulement quelques mois d'existence, la société annonce sa première levée de fonds notamment pour lancer sa commercialisation sur le marché. *" On sort de la phase bêta. On a aujourd'hui quelques dizaines de clients "tests" et l'objectif est de s'ouvrir à tout le monde "*, indique Lucas Bédout. La société vient ainsi de réunir 4 millions d'euros auprès de Index Ventures, avec la participation de Cocoa et Kima mais également de plusieurs business angels, comme Rodolphe Ardant, fondateur de Spendesk, Steve Avani, cofondateur de Qonto ou Thibaud Elzière et Quentin Nickmans, cofondateurs de Hexa (anciennement eFounders). Selon Julia André, associée chez Index Ventures, *" avoir un moteur de revenus flexible est la clé du succès des logiciels SaaS, et ceux qui continuent de s'appuyer sur des solutions obsolètes laissent de l'argent sur la table. Si vous vous trompez dans la gestion des prix ou que vous faites des erreurs de facturation, votre entreprise ne vaut rien en 2023. "*

Grâce à ces fonds, Hyperline envisage d'investir dans le développement de son produit mais aussi de *" prouver que son modèle est répliquable partout "*. *" Nous arrivons sur un marché avec des produits existants qui font déjà beaucoup de choses et nous avons une base légale à respecter, qu'on ne peut pas réinventer. Nous avons donc besoin d'investir de manière conséquente "*, énumère le dirigeant, qui envisage de s'appuyer également sur des partenariats pour intégrer des solutions complémentaires à sa plateforme. Hyperline cible notamment des acteurs de la finance, pour intégrer notamment le suivi de virement. *" L'idée est que Hyperline devienne le centre de tous les flux financiers d'une entreprise. "*

S'implanter rapidement aux Etats-Unis

Rapidement, la société envisage également d'amorcer son expansion à l'international. *" Nous avons déjà mis un pied en Angleterre, au Sénégal ou à Dubaï et nous savons que nous n'avons pas de problème d'internationalisation. Pour une banque, il faut tout récréer à l'étranger. "*

Mais pour la facturation, tous les pays fonctionnent à peu près pareil, il est donc facile de se déployer ailleurs ", précise Lucas Bédout. Le dirigeant envisage d'ailleurs de s'implanter rapidement aux Etats-Unis. " C'est un marché énorme, avec énormément d'acteurs du logiciel. Et aujourd'hui, nous n'avons pas de concurrent ", assure-t-il.

Article écrit par Jeromine Doux