

Hyperline, la fintech fondée par des anciens de Spendesk, continue de grandir

Pour accompagner la transformation des systèmes de facturation en leur apportant une souplesse nouvelle capable de répondre aux attentes des clients, Hyperline procède à un nouveau tour de table. Elle lève 10 millions d'euros. L'enveloppe lui permettra de renforcer ses équipes commerciales pour conquérir l'Europe.

Temps de lecture : minute

16 janvier 2025

Après une première levée de fonds en 2023 de 4 millions d'euros, Hyperline finalise un nouveau tour de table de 10 millions d'euros pour transformer la facturation.

Il y a une quinzaine d'années, les entreprises proposaient tout simplement d'acheter leur produit. Ensuite, pour répondre aux attentes de leurs clients, elles ont basculé vers des solutions d'abonnement mais désormais, les entreprises ; et demain peut-être les particuliers ; ne veulent payer que ce qu'elles utilisent plutôt qu'un abonnement dont elles ne profitent que ponctuellement. Ce changement de paradigme implique de repenser tout le processus de facturation pour lui donner plus de flexibilité.

« *La facturation part du commercial pour arriver à la banque en passant par le devis, le contrat, la facture et le paiement. Chaque étape doit être plus flexible sans pour autant avoir recours à un intégrateur qui va tout reconfigurer* » explique Lucas Bédout, cofondateur de Hyperline, qui a créé l'entreprise avec son ancien collègue de Spendesk Clément

Garbay. La solution SaaS de la startup inclut toutes ces briques jusqu'à la comptabilité après paiement en offrant à une entreprise la possibilité de modifier sa politique tarifaire sans transformer ses outils.

Hyperline dispose d'atouts dans l'ère du temps

En plus de cette souplesse d'utilisation, Hyperline semble s'appuyer sur un autre atout pour convaincre les professionnels de l'adopter. *« Il y a une tendance à l'automatisation portée par l'IA qui correspond à notre produit que nous avons voulu accessible avec une interface facile. Elle réduit le nombre d'opérations des équipes. »* A titre d'exemple, Lucas Bédout estime que quand il fallait deux ou trois jours par mois pour réaliser ces opérations dans une entreprise réalisant 10 millions d'euros de chiffre d'affaires, il suffira désormais de quelques heures.

Cette automatisation prend la forme, par exemple, d'un suivi des erreurs de paiement automatique amélioré. *« Le système identifie les factures en erreur et suggère les actions à mener. Il peut aussi détecter les augmentations de prix pertinentes. J'ai le sentiment que l'on va passer à une validation d'actions proposées plutôt que faire. »*

Penser ses équipes

L'enveloppe de 10 millions d'euros levée par Hyperline auprès de son investisseur historique Index Ventures mais aussi d'Adelie Capital, servira à doubler l'équipe de 12 salariés d'ici fin 2025. *« Nous réalisons 50 à 60 % de notre business en France mais on sait que l'on peut aller plus vite au Royaume-Uni ou en Allemagne. »* La startup entend donc renforcer son équipe commerciale pour se développer en Europe. *« Nous n'avons pas vocation à avoir une équipe tech de 200 personnes. Nous privilégions une équipe tech réduite mais expérimentée. »* La jeune pousse prévoit de

compter jusqu'à 500 clients contre 150 actuellement. « *Nous souhaitons également conseiller nos clients, les accompagner dans l'intégration car la facturation est un sujet sensible.* »



À lire aussi
Création d'entreprise : pourquoi la facturation est un enjeu capital



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Nadege Hubert