Maheema Productions

“Pour Indy, les évolutions réglementaires sont un moteur de croissance”

Côme Fouques *a cofondé ce logiciel de facturation et de comptabilité pour indépendants en 2016. La société revendique 400 000 utilisateurs, 320 salariés et vise la rentabilité en 2027.*

Challenges. Alors que le monde patronal est vent debout contre les réglementations, vous les voyez comme une opportunité. Pourquoi ?
Côme Fouques. On oppose souvent conformité et innovation, mais les évolutions réglementaires sont de puissants moteurs de croissance. La loi Macron de 2015, qui a libéralisé les professions du droit et du chiffre, est ainsi à l’origine de la création d’Indy, notre appli qui automatise la comptabilité, la facturation et les déclarations fiscales des travailleurs indépendants. La facturation électronique entre entreprises, en vigueur dès le 1er septembre, est aussi une opportunité : en mai, un simple rappel du ministère de l’Économie a provoqué un pic d’inscriptions chez nous. Bercy est notre meilleur VRP.

La vidéo sur Challenges.fr

Avant Indy, vous avez connu plusieurs échecs. Que vous ont-ils appris ?
J’ai créé une boîte de services informatiques en prépa. Elle marchait, mais sans effet d’échelle et les tâches étaient répétitives. Puis, j’ai lancé Une minute pour comprendre, une chaîne YouTube de soutien scolaire. Le modèle économique était trop fragile. J’ai compris l’importance d’un plan d’affaires robuste. Et des revenus récurrents. Ma leçon : l’ambition est autoréalisatrice. Penser très grand dès le début attire les meilleurs talents et investisseurs.

D’où vient cette confiance ?
J’ai eu le syndrome de l’imposteur. Mon aventure américaine m’a désinhibé. À San Francisco, j’ai côtoyé des dirigeants de la tech et des start-uppeurs. Et j’ai vu des gars « normaux » réussir des choses extraordinaires. Ça a décuplé mon ambition.

Votre ambition impose à Indy une croissance ultrarapide, avec le risque d’exploser en vol…
C’est notre défi majeur. Après les professions libérales, nous avons ciblé les petites entreprises. Cette deuxième marche était haute et nous l’avons franchie trop vite. Notre erreur : avoir transposé ce que nous avions appris auprès de notre cible historique, sans tenir suffisamment compte des spécificités. Nous avons été sur un fil. Mais sans cela, nous serions restés une belle PME plutôt que de devenir une *scale up*.

Votre développement passe aussi par la croissance externe ?
Notre croissance reste avant tout organique. Après avoir racheté, en 2019, le leader historique de notre niche, nous avons repris Lycha, puis Mon-Autoentreprise.fr. Ce sont des coups d’accélérateur ciblés : nous intégrons surtout des produits et des utilisateurs, pas de grosses équipes. Et visons la rentabilité pour 2027.

L’un de vos concurrents, Tiime, se développe sans avoir levé de fonds, alors qu’Indy a levé 86 millions d’euros. Est-ce un signe de fragilité ?
Non. Nous avons débuté avec très peu de capital. Les levées sont des turbos et nous font gagner du temps de développement. Ce n’est pas une réussite en soi : c’est un moyen.

Envisagez-vous une introduction en Bourse ?
À terme, nous en avons l’ambition.

La guerre des talents fait rage dans la tech. Comment résistez-vous depuis Lyon ?
En déplaçant le siège de Paris à Lyon en 2018, nous en avons trouvé, et sans concurrence frontale sur les salaires. Le cadre de vie les fidélise. C’est un poncif, mais nos salariés sont notre actif le plus précieux. ■

Propos recueillis par Maxime Hanssen

UN PARTENARIAT
Montefiore INVESTMENT