

Acasi lève 2 millions d'euros pour faire la comptabilité des freelances

Créé en 2017, ce cabinet d'expertise comptable en ligne, qui revendique 1 200 clients, compte automatiser 100% des tâches réalisées par l'indépendant d'ici fin 2021.

La comptabilité n'est peut-être pas sexy mais les start-up du secteur le sont. Après PennyLane et Indy en début d'année, c'est au tour d'Acasi d'annoncer un tour de table de 2 millions d'euros auprès de Truffle Capital. Cette start-up n'avait pas encore levé de fonds à ce stade et compte compléter ce financement tout frais par de la dette. Créé en 2017, Acasi est un cabinet d'expertise comptable qui édite une solution de comptabilité automatisée à destination des indépendants. Une cible moins prisée par les experts-comptables traditionnels car peu rentable quand la majorité de la comptabilité est effectuée "à la main".

Avec Acasi, le freelance doit seulement connecter son compte bancaire à la plateforme, éditer ses factures grâce à un module dédié et transmettre ses justificatifs. L'algorithme d'Acasi catégorise ensuite ses opérations et génère ses déclarations fiscales et comptables. Le client voit ce qu'il lui reste à encaisser, son solde prévisionnel intégrant notamment l'impôt à payer et la TVA à reverser. "L'expérience utilisateur est clairement améliorée car le freelance fait sa comptabilité au fil de l'eau sans s'en rendre compte. Il peut avoir sa compta en temps réel sans attendre le 31 juin", note Bernard-Louis Roques, directeur général de Truffle Capital

À la fin de l'exercice, ses documents sont validés par un expert-comptable puisque la jeune pousse est membre de l'Ordre des experts-comptables. Acasi assure avoir automatisé les tâches côté client à 95% et à 70% côté comptable. Avec la levée de fonds, elle compte investir dans l'automatisation pour atteindre 100% côté client d'ici fin 2021 et 95% côté comptable dans deux ans.

Attaquer verticale par verticale

Contrairement à d'autres logiciels qui obligent les indépendants à faire leurs propres déclarations, Acasi s'occupe de tout. "On ne peut pas laisser les clients en toute autonomie. Déjà, parce qu'ils ont autre chose à faire et parce que la fiscalité est un sujet complexe", explique Jonathan Cohen, CEO d'Acasi. La fintech est connectée à des néobanques et banques traditionnelles pour fluidifier la connexion aux comptes bancaires mais aussi à des plateformes comme Stripe et Shopify pour récupérer facilement les factures. Acasi vient également de lancer une offre de création d'entreprise gratuite. "Beaucoup de gens se retrouvent au chômage avec la crise et certains décident de passer indépendant, ce qui est assez complexe", souligne Jonathan Cohen, qui vient ainsi concurrencer des legaltech comme Captain Contrat.

"On ne peut pas laisser les clients en toute autonomie"

Acasi facture un abonnement de 99 euros par mois. "Tout compris, il n'y a pas

de surprise", précise Jonathan Cohen en référence aux cabinets qui facturent des documents ponctuellement. Cet abonnement est d'ailleurs sa seule source de revenus. A ce jour, la jeune pousse revendique 1 200 clients venus par le bouche-à-oreille. "Nous n'avons pas encore de stratégie d'acquisition bien définie. Mais nous allons attaquer les verticales les unes après les autres : les agents immobiliers, les avocats, les chauffeurs VTC...", indique le dirigeant.

Le tour de table permettra aussi de travailler sur une solution en marque blanche destinée aux experts comptables. Un choix qui est adopté par de nombreuses start-up de la comptabilité puisqu'il existe une forte demande des experts-comptables et que c'est une source de revenus supplémentaires pour les fintech. "Nous voulons d'abord arriver à un produit abouti avant de leur proposer. Pour cela, il nous faudra plusieurs milliers d'utilisateurs", avance Jonathan Cohen.

Les 2 millions d'euros serviront enfin à recruter une quarantaine de personnes cette année, en majorité sur la partie tech et produit (Acasi compte une vingtaine de salariés aujourd'hui). Autre projet dans les cartons : une offre pour les TPE. "Elle s'adressera aux freelances qui décideraient de recruter une personne, par exemple. Mais notre focus reste bien sûr les indépendants", conclut le dirigeant.

Un service en partenariat avec



<https://img-0.journaldunet.com/hzfGrK2T8zghZsTWf6F1LkhEK8U=/540x/smart/8dd5f73f96ad48f687f3b19de062f7f6/ccmcms-jdn/23755831.jpg>

par Charlie Perreau Jdn

