

Amalia.io lève 4 millions d'euros pour optimiser la gestion de la rémunération variable en entreprise

Deux ans après sa création, les équipes d'Amalia.io, la plateforme de gestion des rémunérations variables, lèvent des fonds pour renforcer leur position en Europe et au Royaume-Uni.

Temps de lecture : minute

19 janvier 2023

Idriss Boumaza et Maxime Grandjean ont directement pensé à se développer à l'international : *"Nous avons vraiment choisi d'avoir une culture anglo-saxonne dès le début"*, souligne Maxime Grandjean. Les quatre millions d'euros levés pour [Amalia.io](#) vont pousser ce développement, mais aussi l'intégration de nouvelles fonctionnalités.

La levée de fonds

"Nous avons fait un bon de souscription d'actions remboursables avec quelques business angels en 2021", rappelle Maxime Grandjean. La levée de fonds de 2022 a été en grande partie financée par un fonds d'investissement britannique, InReach Venture. La rencontre entre les deux acteurs a été possible grâce à l'incubateur Station F. *"La force de Station F c'est son rayonnement sur des fonds internationaux, InReach Venture nous ont connus comme ça, nous avons donc pu avoir un lead investor et le reste a suivi."* Avec l'appui de plusieurs business angels et fonds dont : id4 Ventures, [Super Capital VC](#).

Amanda Jones Floyd de chez InReach Venture explique que la startup : *"donnera aux entreprises la flexibilité d'aligner leurs structures de rémunération et inciter leurs équipes à développer leur plein potentiel"*.

Des centaines de millions d'euros de commissions sur sa plateforme

Pour lancer Amalia.io, Idriss Boumaza et Maxime Grandjean partent du constat qu'un plan de rémunération variable n'est pas simple à traiter, *"la conséquence de tout ça, c'est que les commerciaux ne savent pas toujours comment c'est calculé et si le compte est juste"*. La solution SaaS propose une vue sur le plan de rémunération, en temps réel : *"on se connecte aux sources de données, on automatise les calculs, on permet aux commerciaux, en temps réel, de voir l'atteinte des objectifs et des performances"*.

Les deux cofondateurs ont directement visé d'autres marchés que celui de la France, *"nous nous étions dit qu'avoir une culture anglo saxonne, c'est compliqué à introduire quand la machine est lancée, il vaut mieux le faire dès le début"*. Et les quatre millions d'euros levés doivent permettre d'aller dans ce sens. Mais aussi de développer le service. *"Nous aidons nos clients à certifier la donnée de performance, mais ces données sont exploitables sur des sujets beaucoup plus larges que simplement la rémunération des commerciaux"*.

Pour Maxime Grandjean, les décideurs en entreprise considèrent qu'ils prennent parfois de mauvaises décisions à cause de "mauvaises données". Si Amalia.io permet aux commerciaux d'aller plus loin dans leurs performances individuelles et collectives, les équipes de la startup veulent également aider les décideurs à avoir des données plus fiables, pour projeter ce qui est réalisable. *"Nous voulons également fluidifier les interfaces pour que ceux qui traitent la donnée, puissent augmenter le temps à forte valeur ajoutée, c'est-à-dire du temps d'analyse"*.

"Avec cette levée de fonds, nous souhaitons aller dans ce sens-là dans notre développement", conclut le cofondateur.



À lire aussi

Impact, salaire, flexibilité... Les arguments des startups pour attirer les talents

Article écrit par Charlotte Rabatel