

Rosaly lève 10 millions d'euros pour imposer le salaire à la demande en Europe

Après avoir levé 1,5 M€ en 2021, la FinTech, qui développe un système simplifié d'acompte sur salaire, annonce un second tour de table de 10 M€. L'objectif : évangéliser le marché et s'attaquer rapidement à l'international pour « devenir le leader européen du salaire à la demande. »

Temps de lecture : minute

13 septembre 2022

" Nous sommes en train de créer un marché de zéro. " Arbia Smiti, fondatrice de Rosaly, veut imposer son innovation en Europe. Car si la jeune société a des concurrents américains et anglais, il y a une place à prendre dans tous les pays de l'Union Européenne. La start-up, créée en 2019, a mis au point un système simplifié de versement d'acompte sur salaire, à destination des services RH. Les salariés peuvent ainsi toucher leur salaire à la demande, sans frais et gagner en pouvoir d'achat.

" Les Français payent chaque année près de 7 milliards d'euros d'agios bancaires et 95 % des découverts sont dûs à des imprévus financiers ", souligne la société dans un communiqué. Pour elle, l'idée est donc de permettre aux salariés de mieux gérer leur budget et aux entreprises de fidéliser leur personnel. " Nous ciblons tous types d'entreprises, des TPE/PME jusqu'aux grands groupes ", précise la dirigeante.

Continuer à créer des partenariats

stratégiques

Mais pour déployer ce service à l'échelle européenne, il faut aller vite. En avril 2021, la FinTech avait déjà réunit 1,5 M€. Cette fois, elle frappe fort en levant 10 M€ auprès de fonds américains tels que Fin Capital, spécialisé dans la FinTech ou The Treasury VC. Des fonds britanniques et allemands viennent compléter le tour de table. " Ils sont convaincus que le salaire à la demande est une des plus grosses révolutions des Fintech et nous allons pouvoir bénéficier de leur expertise sur ce marché ", souligne Arbia Smiti.

Grâce à ces fonds, la société de 25 salariés va pouvoir, d'une part, " évangéliser le marché ", à coup d'opérations marketing et de communication mais aussi renforcer son service commercial pour continuer à créer des partenariats avec les plus gros acteurs du secteur. " Nous nous sommes notamment rapproché du groupe ADP, l'un des leaders mondiaux des logiciels de paye. Intégrer notre solution à ce type d'outil est le plus gros challenge pour nous ", poursuit la dirigeante.

Avant l'été, la société a également noué des liens avec des groupes spécialisés dans les avantages salariaux tels que Sodexo Pass France, le Groupe Up et la plateforme Bimpli. " Cela nous expose à près de 33 millions de salariés d'un coup. Nous misons donc sur ce type de partenariats stratégiques, en plus de la vente directe ", précise la fondatrice qui compte aujourd'hui 150 clients en France.

100 salariés supplémentaires d'ici 2024

Pour s'implanter à l'international, la société souhaite d'abord miser sur les filiales étrangères de ses clients afin de " tester les marchés. " S'ils sont porteurs, des moyens supplémentaires seront engagés et des équipes seront détachées sur place. " Nous avons déjà commencé notre internationalisation. Nous avons des clients en Belgique et au Pays-Bas.

Pour le moment, cela nécessite juste de traduire notre outil ", souligne Arbia Smiti.

D'ici 2024, la société espère également s'implanter en Italie et en Allemagne et envisage de créer une centaine de postes. Au total, le marché de l'acompte sur salaire cible près de 100 millions de salariés en Europe.

Article écrit par Jérôme Doux