

# 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.*

---

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 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

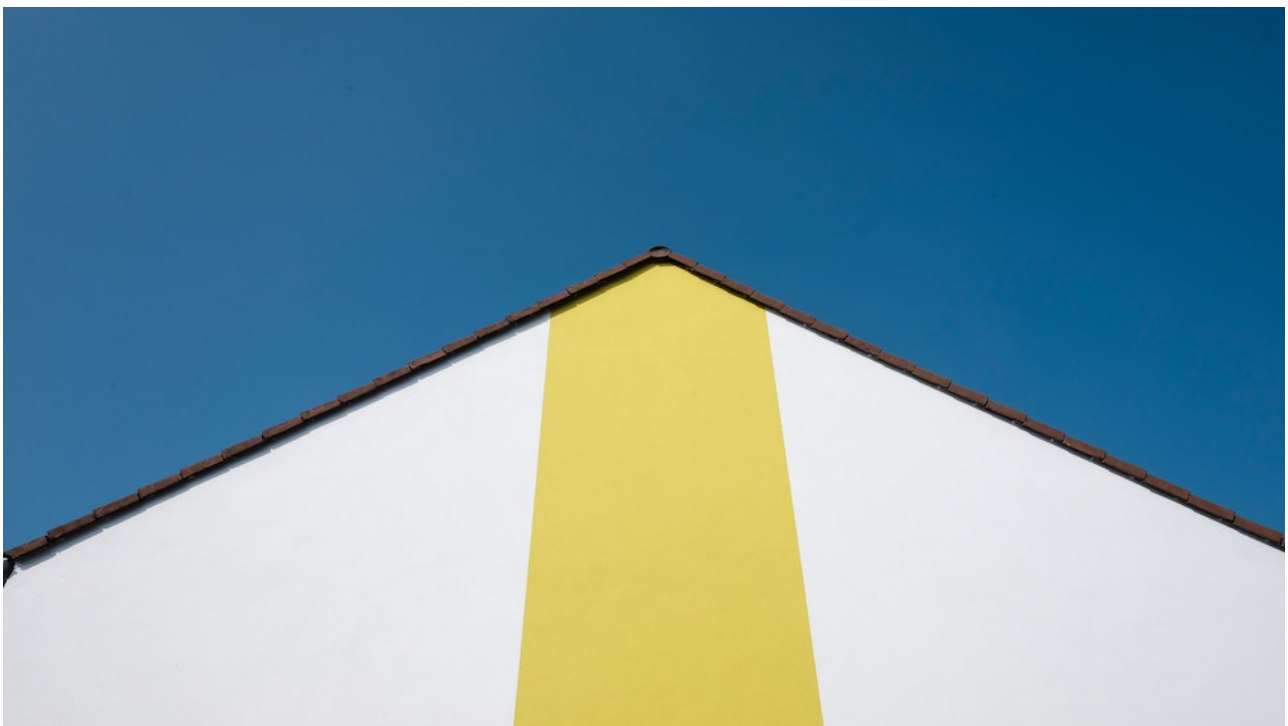
Pour lancer Amalia.io, Idriss Boumaza et Maxime Grandjean partent du constat qu'un plan de rémunération variable n'est pas simple à traiter, *"la conséquence de tout ça, c'est que les commerciaux ne savent pas toujours comment c'est calculé et si le compte est juste"*. La solution Saas propose une vue 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

