

Qobra lève 10 millions d'euros pour s'imposer au Royaume-Uni

Pour améliorer la gestion de la rémunération variable des commerciaux, Qobra annonce une nouvelle levée de fonds. La société veut faire ses preuves outre-Manche, avant de cibler le marché américain.

Temps de lecture : minute

3 octobre 2023

Qobra double la mise. Après avoir levé 5 millions d'euros en mars 2022, la startup, spécialisée dans la gestion de la rémunération variable des commerciaux, vient de boucler un nouveau tour de table de 10 millions d'euros mené par Singular. Les investisseurs historiques, à savoir Breega et Syndicate Revenue, ont également remis au pot à l'occasion de cette opération.

Lancé en 2020 par Antoine Fort, Tanguy Moullec et Axel Poitral, la jeune pousse a mis au point une solution SaaS pour autoriser le calcul des commissions des commerciaux, une tâche complexe et fastidieuse qui peut plomber les équipes commerciales. *«Les entreprises doivent avoir un bon système de rémunération mais il est surtout impératif pour elles de bien communiquer sur le sujet. Or elles utilisent souvent des tableaux Excel pour les calculs des commissions des commerciaux, mais cela ne les engage pas»*, observe Antoine Fort, co-fondateur et CEO de Qobra.

En plus de ne pas être engageant, le recours à Excel ne représente pas l'option la plus fiable pour le suivi des commissions des commerciaux. *«Des erreurs manuelles peuvent se glisser facilement dans les fichiers Excel, causant entre autres de nombreux aller-retours entre les différents services, engendrant une perte de temps, d'argent et in fine une*

frustration et un manque de confiance au sein des équipes commerciales», explique l'entreprise.

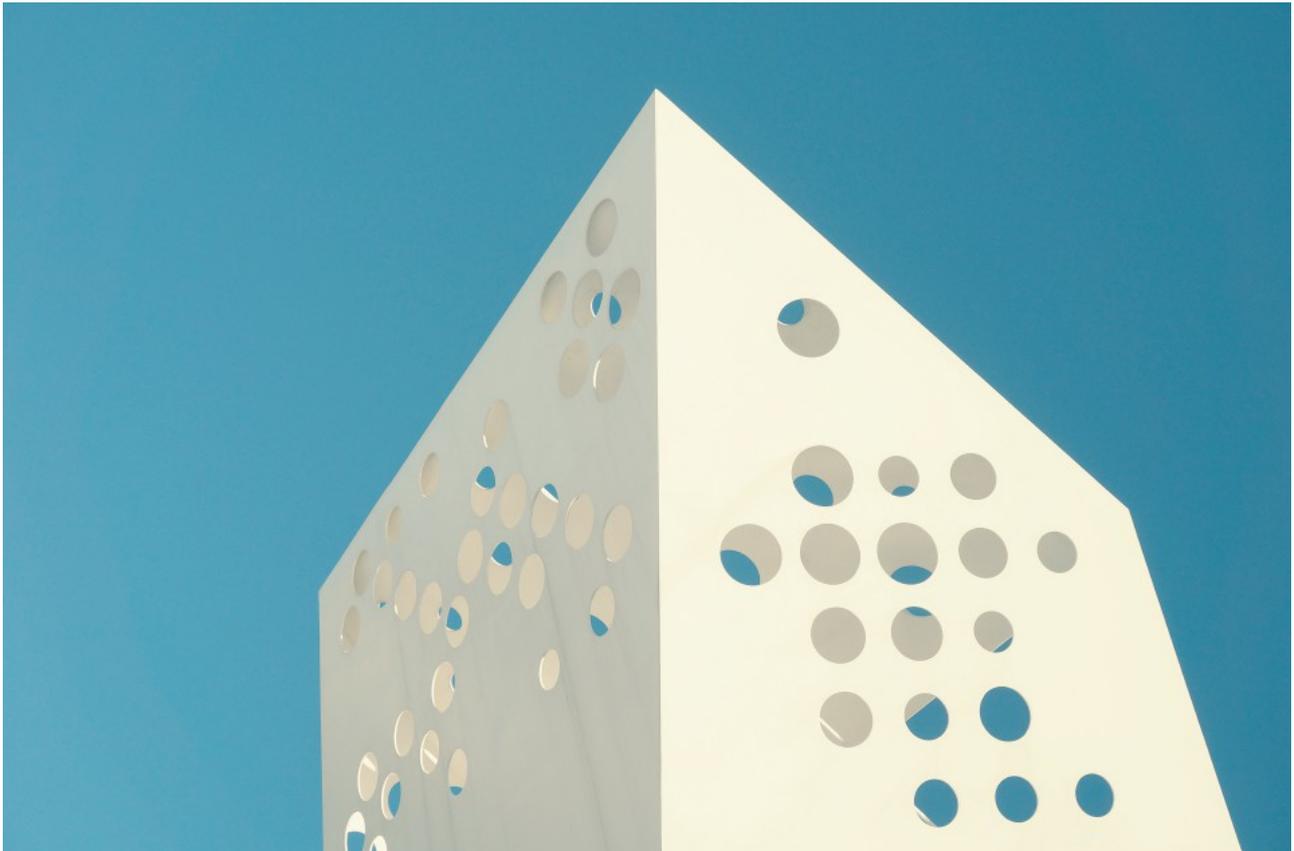
Ouverture d'un bureau à Londres en 2024

Pour remédier à cette situation, Qobra s'appuie sur sa solution no-code pour passer au peigne fin les règles de calcul des commissions. Dans ce cadre, celle-ci se synchronise avec les systèmes d'informations des clients (CRM, ERP, logiciels RH...) pour collecter les données à la source et en temps réel, de manière à rendre le processus plus fluide et transparent. *«Notre plateforme permet d'avoir un aperçu sur toutes les étapes des calculs et d'anticiper les retombées des deals», se réjouit Antoine Fort. «Cela permet d'obtenir un boost de 15 % à 20 % pour les entreprises clientes», ajoute-t-il. A ce jour, la société revendique une centaine de clients, à l'image de Doctolib, PayFit ou encore Natixis.*

Qobra entend s'appuyer sur ce nouveau financement de 10 millions d'euros pour gagner du terrain à l'international. Alors qu'elle avait l'Allemagne et le Royaume-Uni dans le viseur l'an passé, la startup tricolore entend désormais se concentrer sur la Grande-Bretagne. Cela se traduira pour l'ouverture d'un bureau à Londres début 2024. En parallèle, la société prévoit de doubler ses effectifs pour atteindre les 60 collaborateurs l'an prochain.

Et pour cause, Antoine Fort estime que l'opportunité à saisir est conséquente face à un marché en pleine reconfiguration, malgré la concurrence d'acteurs comme Almalia.io, qui a levé 4 millions d'euros en début d'année. *«Au début des années 2000, il y a eu une première génération d'entreprises qui ont lancé des logiciels de gestion de la rémunération des commerciaux. Nous sommes des acteurs de la deuxième génération», estime le CEO de Qobra. De quoi le pousser à voir plus loin que les frontières britanniques et européennes. «On pense au marché américain», assure-t-il. Mais le saut de l'autre côté de l'Atlantique*

se fera sans doute avec une levée de fonds encore plus imposante.



À lire aussi

Commissions, contrat, quotas... comment rémunérer vos sales ?



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Maxence Fabron