Fretlink lève 25 millions d'euros pour repenser le transport routier

La startup spécialiste de l'optimisation du transport routier Fretlink s'est notamment rapproché des corporates Edenred et TIP pour boucler cette série B. L'ensemble des investisseurs historiques ont également remis au pot.

Temps de lecture : minute

29 avril 2019

Coup d'accélérateur pour Fretlink ! La startup spécialiste du transport routier annonce ce lundi avoir bouclé un nouveau tour de table de 25 millions d'euros. La jeune pousse avait bouclé une série A de 6 millions d'euros il y a tout juste deux ans. Tous les actionnaires qui avaient alors participé à l'opération (Daphni, Elaia Partners, Breega Capital, The Family, SGH Capital et Tekton Ventures) ont d'ailleurs remis au pot, couvrant un peu plus de 12 millions d'euros. L'autre moitié a été apportée par de nouveaux entrants au capital : le fonds Weaving Invest, le business angel Fabrice Grinda, qui a notamment investi dans Dropbox ou BlaBlaCar, mais surtout les corporates Edenred et TIP.

À lire aussi
Ce que Fretlink a appris de sa levée de 6 millions d'euros

Un axe de développement majeur pour la startup puisque les deux entreprises sont au coeur des enjeux de la logistique de transport. Edenred dispose ainsi d'une verticale dédiée à la mobilité professionnelle et plus particulièrement à la gestion de flotte de véhicules. De son côté, TIP est spécialiste de la location de véhicules industriels et dispose de plus de 70 000 camions en Europe. Ces deux nouveaux actionnaires devraient permettre à Fretlink d'enrichir son offre de divers services, la startup ambitionnant d'intégrer diverses offres (achat de camions, d'équipements et accessoires ou optimisation de la gestion des frais de carburant...) tout au long de la chaîne du transport pour ne pas être cantonnée au simple rôle d'intermédiaire.

Optimiser les coûts logistiques

Fretlink a en effet développé une solution destinée à connecter les chargeurs industriels à un réseau de plus de 5000 transporteurs européens régionaux, disposant de quelque 200 000 camions. La plateforme centralise les données tout au long de la chaîne de transport, des besoins des chargeurs à la capacité de transport disponible, en passant par les plans de transport. Cela permet aux entreprises d'optimiser leurs coûts logistiques en arbitrant, non plus seulement en fonction des tarifs pratiqués par les transporteurs, mais en fonction de deux autres critères complémentaires : la capacité de chargement disponible à un instant T - car c'est là que le problème se cristallise - et la qualité de service proposée par les différents transporteurs.

"*Le suivi logistique permet d'éviter des surcoûts*, souligne Paul Guillemin, CEO et cofondateur de Fretlink. *En choisissant un transporteur sur le seul*

comparatif de prix, les chargeurs sont encouragés à retenir celui qui propose les tarifs les plus compétitifs, au risque de devoir payer des dédommagements à ses clients ou fournisseurs si le chargement arrive en retard, par exemple." L'idée de Fretlink est donc justement de garantir à ses clients une visibilité optimale sur leurs coûts logistiques tout en leur permettant de visualiser les possibilités d'optimisation, en mutualisant les chargements, par exemple.

En seulement trois ans d'existence, la solution de la startup a déjà convaincu plus de 400 clients, dont plusieurs grands noms de l'industrie comme des services, à l'instar de Saint-Gobain, Nestlé ou Bouygues mais aussi Intermarché, Alinéa ou ShowroomPrivé. Et la jeune pousse ne compte pas en rester là.

À lire aussi
"Lorsque l'on passe en mode exécution, on n'a plus le temps de se poser la moindre question"

Cap sur l'Europe

En plus des nouveaux services que Fretlink promet d'intégrer à son offre, la startup souhaite également élargir ses horizons. Si elle travaille déjà dans toute l'Europe pour pouvoir suivre efficacement les chargements, elle souhaite ouvrir plusieurs bureaux commerciaux dans différents pays voisins, à commencer par l'Allemagne et la Belgique, où l'entreprise doit s'implanter dès l'été. La Pologne devrait suivre dans les mois à venir. *“Nos clients ont des supply chains et des problématiques à l’échelle européenne, avec des implantations de sites industriels dans plusieurs pays et des plans de transport complexes. Nous souhaitons, à travers cette expansion, développer des relations fortes avec les acteurs locaux et continuer à bâtir un standard d’organisation du transport partout en Europe*”, explique Paul Guillemin.

L'enjeu de la levée de fonds réside aussi dans le passage à l'échelle de la solution : "*nous passerons de quelques camions par industriel à plusieurs centaines voire plusieurs milliers*", souligne ainsi l'entrepreneur. Pour cela, la startup va renforcer ses effectifs, composés aujourd'hui d'environ 80 personnes, et recrutera une centaine de salariés d'ici fin 2020.

Article écrit par Geraldine Russell