

Créé en octobre 2019 pour aider les industriels, Pelico lève 18,5 millions d'euros

Alors que certaines usines utilisent des fichiers Excel ou des mails pour suivre leurs opérations et se coordonner, Pelico apporte une solution pour faciliter leur pilotage en temps réel, en intégrant les inéluctables imprévus qui rythment le quotidien. L'annonce d'une levée de fonds de 18,5 millions d'euros confirme l'intérêt de la plateforme pour les acteurs industriels.

Temps de lecture : minute

15 novembre 2022

Sur le papier, organiser les opérations d'une usine ne semblait pas présenter de difficultés particulières à Tarik Benabdallah. Ingénieur de formation, il découvre une toute autre réalité quand il pénètre au cœur des industries : " *Malgré un planning prévu, il y a toujours un imprévu pour bousculer les choses comme un fournisseur en retard, une opération plus longue que prévue ou un client qui demande un ajustement de dernière minute du produit* ". Aux vues de la maturité des technologies et de la capacité de la data, il a créé Pelico en octobre 2019 pour aider les industriels à monter en cadence et à produire plus en s'appuyant sur les mêmes ressources.

Sa plateforme SaaS de gestion de la chaîne logistique remplit trois missions. La première consiste à vérifier en permanence la robustesse des plannings en rendant transparents les points de blocage en temps réel. " *De là, Pelico va donner des recommandations opérationnelles et un planning alternatif, il va en déduire des arbitrages éclairés pour la prise de décision* ". Le logiciel s'emploie à faire avancer les opérations en

tenant compte de la réalité de la situation, en coordonnant et en rationalisant au mieux les équipes et les équipements. Devant la complexité du pilotage opérationnel, volatile tant du fait des commandes que de la difficulté d'approvisionnement ou de trouver les nécessaires ressources humaines, Pelico intervient pour synchroniser l'ensemble.

Prouver avant de vendre

Après une première levée de fonds de 3,5 millions d'euros en fin d'année 2020, Pelico finalise un second tour de table en série A de 18,5 millions d'euros mené par 83North et Serena avec la participation d'investisseurs historiques ainsi que celle de nombreux business angels tels que Adrien Nussenbaum (Mirakl), Carsten Thoma (Hybris), Bastian Nominacher (Celonis)... Ce financement vise trois objectifs : investir dans la technologie en la rendant toujours plus intelligente pour assister les opérationnels sur un plus grand nombre de problématiques. Ensuite, structurer l'offre de Pelico pour l'adapter à la dimension internationale de ses clients, grands groupes comme Safran et ETI principalement, œuvrant aussi bien dans le luxe, la défense, l'aéronautique ou la production de machines-outils ou de dispositifs médicaux.

" Nous devons être en capacité de supporter plusieurs implantations géographiques et différents fuseaux horaires ", sourit Tarik Benabdallah avant de partager sa vision de l'usine de demain. " Elle sera locale, flexible et compétitive ". Dernier objectif, et pas des moindres, constituer une équipe commerciale et marketing. " Avant d'investir sur cet aspect, nous avons misé sur le succès de nos clients et ainsi avoir la preuve de résultat ". En six semaines, grâce à Pelico, une usine a pu réduire de 70 % ses ruptures de stock en diminuant son inventaire et en augmentant sa productivité. Pour renforcer son équipe, Pelico prévoit une cinquantaine de recrutements sur 18 mois, doublant ainsi son effectif actuel en gardant l'ambition de réunir le meilleur de deux mondes : l'industrie et le numérique.

Article écrit par Nadege Hubert