

# Verteego lève 2,5 millions d'euros pour aider les acteurs du retail à allier croissance et sobriété

*Alors que la grande distribution fait face à de nombreux défis, Verteego aide à la prise de décision des acteurs du retail, dans une optique de commerce plus vertueux et efficace. Elle vient de lever 2,5 millions d'euros pour se développer à l'international.*

Temps de lecture : minute

---

27 avril 2023

Inflation, pouvoir d'achat en baisse, bouleversement des habitudes de consommation, raréfaction des ressources... les grands acteurs de la distribution ne sont pas épargnés par les crises. Fondée en 2018 par Rupert Schiessl, ancien de HEC et Télécom Paris, et le Centralien Clément Guillon, Verteego est une plateforme d'intelligence artificielle qui aide les décideurs du retail à prendre les bonnes décisions, de l'approvisionnement à la vente.

*" Aujourd'hui, la grande distribution doit régler une triple équation : avoir le bon produit au bon prix, tout en adoptant un comportement écologique vertueux, résume Clément Guillon. Verteego va aider les décisionnaires à prendre la décision qui optimisera le maximum de critères. Pour ce faire, la plateforme analyse les données des clients : les produits vendus ces trois dernières années, les données des points de vente, d'entrepôts, de distribution... En externe, elle capte des données socio-économiques, d'inflation, de météo, d'évolution du chômage, d'événements qui auraient un impact sur la consommation (les grèves, par exemple). Puis elle*

*génère des recommandations pour optimiser les ventes, les niveaux de stocks, les mécanismes de promotion, les coûts de fonctionnement...".`*

## Plusieurs millions d'euros de gains pour les acteurs de la grande distribution

Une vingtaine de grands comptes, tels que Monoprix, Système U, Europcar ou Manpower, font déjà appel aux services de Verteego. " *Nous tablons sur une cinquantaine de clients d'ici la fin de l'année, poursuit Clément Guillon. Ces entreprises tirent trois grands bénéfices de notre plateforme : elles augmentent leurs ventes en évitant les ruptures de stock ; elles évitent des coûts grâce à une meilleure gestion des stocks ; et elles réduisent les gaspillages en commandant et en produisant au plus juste. Cela représente plusieurs millions d'euros de gains pour nos clients.* "

La startup annonce aujourd'hui une levée de fonds de 2,5 millions d'euros, avec la participation des fonds d'investissement Archipel Ventures, Supercapital, Holnest et Finoli, ainsi que de Bpifrance, qui rejoignent les investisseurs historiques comme Kima Ventures. Des experts du secteur et du SaaS se sont également associés à l'aventure, dont Charles Egly (co-fondateur de Younited Crédit), Guillaume Princen (ex-Stripe) ou encore Loïc Villers (Cap Horn Finance) et Etienne Besançon (Groupe Constellation).

Cette levée de fonds va lui permettre de se déployer à l'international, mais aussi de développer son réseau de distribution et d'enrichir son offre grâce à des partenariats avec des éditeurs et des consultants. Pour ce faire, des recrutements sont prévus : une dizaine de commerciaux, développeurs et data scientists viendront renforcer l'actuelle équipe de vingt talents d'ici fin 2023.



À lire aussi  
Quand la Tech s'invite dans les rayons de la grande distribution

---

Article écrit par Rozenn Gourvenec