

Transports : Otoqi lève 10 millions d'euros pour conquérir l'Europe

Experte du convoyage et de la gestion de flotte, Otoqi poursuit son développement avec une levée de fonds de 10 millions d'euros. Cette enveloppe devrait lui ouvrir les portes de nouveaux pays mais aussi renforcer son outil pour toucher de nouveaux marchés.

Temps de lecture : minute

17 octobre 2024

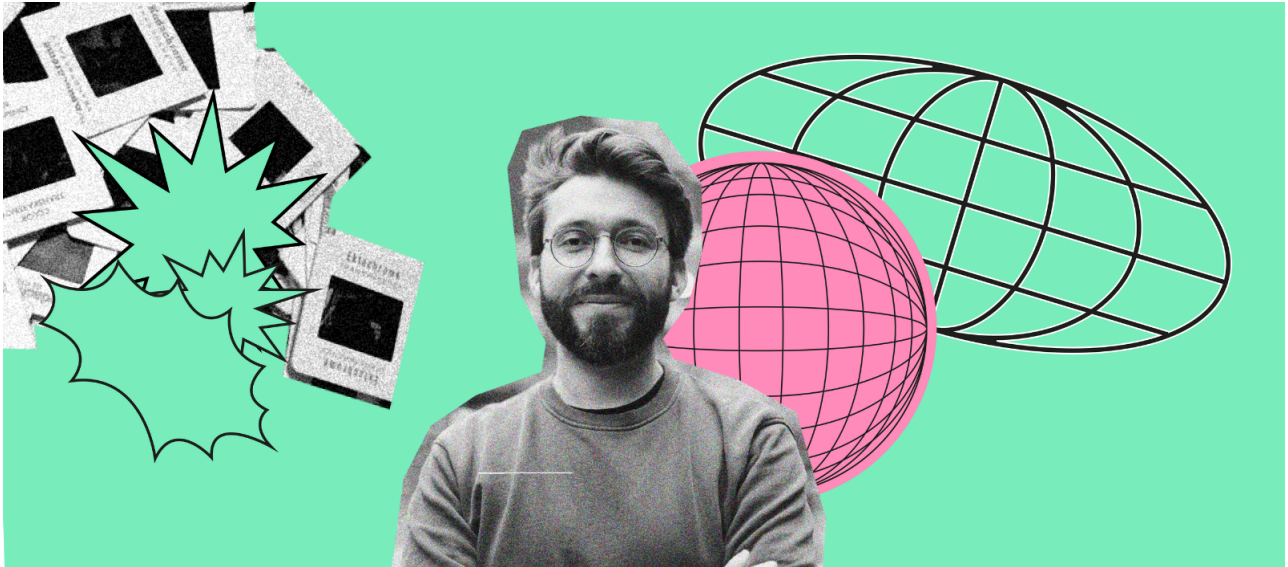
Otoqi assure jusqu'à 2 000 missions de convoyage par jour, de la plus courte qui consiste à emmener un véhicule au garage dans le cadre d'une gestion de flotte, à la plus longue, sur plus de 1 000 kilomètres, pour livrer un véhicule à un client. Forte de son implantation en France mais aussi en Italie et en Allemagne, la startup lève 10 millions d'euros pour étendre son activité.

« *Nous prévoyons de passer de trois à neuf pays en allant au Benelux, en Autriche, au Royaume-Uni, en Suisse. Nous gardons un dernier pays en réflexion* » précise Sébastien de Limon, CEO et fondateur d'Otoqi. Pour pénétrer plus facilement ces marchés, la startup s'est notamment entourée d'investisseurs étrangers comme l'italien Digital Transition Fund de Cdp Venture Capital SGR et les suisses Verve et Swiss Post Ventures. « La Suisse est un marché attractif mais avec des barrières à l'entrée. Nous profitons du réseau de nos investisseurs pour les lever et de leurs connexions avec les distributeurs automobiles européens. »

Otoqi met la tech au cœur de son expansion

En plus de viser de nouveaux pays, Otoqi profite de cette levée de fonds pour améliorer son outil en renforçant son équipe tech. « *Plus on grandit, plus nous avons besoin de supervision, c'est exponentiel. Le changement d'échelle implique également de nouvelles problématiques et une adaptation à chaque contexte local de marché.* » Le dirigeant insiste sur l'enjeu important que représente l'intelligence artificielle pour gérer les milliers de mails abordant un changement de rendez-vous pour livrer ou enlever un véhicule ou relatant un empêchement rencontré par l'un des 2 000 convoyeurs de l'entreprise. « *Nous sommes dans un métier de services avec beaucoup d'imprévus. L'IA aide à prévenir les incidents.* »

A côté de la plateforme utilisée par les grands comptes, la startup prévoit d'installer un nouvel outil destiné aux plus petites entreprises. Ainsi, un vendeur de véhicules d'occasion ou une entreprise avec une flotte restreinte tout autant qu'un particulier pourront avoir recours au service d'Otoqi. « *Ces plus petits clients, PME par exemple, sont des segments de marché que l'on veut mieux adresser.* » Sébastien de Limon se fixe l'objectif de doubler ses effectifs d'ici deux ans pour atteindre près de 120 collaborateurs mais aussi de quadrupler son chiffre d'affaires de 18 millions d'euros dans les quatre ans. « *Chaque année, nous investissons deux millions d'euros dans la tech et notre plateforme.* »



À lire aussi
Observatoire des startups françaises de la mobilité : Année record des levées de fonds



MADDYNEWS

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

JE M'INSCRIS

