

Wakeo permet d'anticiper au maximum les retards de livraison à l'international

La startup propose une plateforme de SaaS de suivi en temps réel des flux de transports internationaux. Elle vient de lever 1,8 million d'euros pour doubler de taille et poursuivre ses investissements en R&D.

Temps de lecture : minute

3 juillet 2019

La livraison à l'international est un immense marché qui représente quelque 400 milliards de dollars à l'échelle mondiale. Il est toutefois impacté par une mauvaise organisation, puisque plus de 40 % des conteneurs arrivent en retard.

Dans l'objectif de résoudre cet écueil, [Julien Cote](#) et [Loïc Marzin](#) ont créé [Wakeo](#) en 2016. La startup édite une solution SaaS qui permet aux grands groupes expéditeurs de marchandises de prévoir au maximum les possibles déviations ou retards et proposer ainsi une meilleure expérience client en optimisant leur supply chain. " *Le transport international est un environnement complexe où l'information est fragmentée dans de multiples silos en raison d'un grand nombre d'intervenants. Résultat, la plupart des grands groupes ont un vrai manque de visibilité sur leurs opérations de transport et l'impact financier est conséquent lorsque des livraisons clients arrivent en retard* ", explique Julien Cote.

Passer d'une supply chain réactive à une

supply chain prédictive

C'est donc pour leur apporter de la transparence en temps réel, que Wakeo connecte l'ensemble des acteurs du transport et met en place une interopérabilité entre les différents systèmes d'information.

La plateforme s'appuie ensuite sur des sources indépendantes (données de sécurité des navires, IoT fournis par des tiers) pour enrichir l'information. En utilisant la data science et ses algorithmes maison, la startup permet donc à ses clients d'anticiper les retards.

L'objectif de Wakeo est d'aider les grands groupes à passer d'une supply chain réactive à une supply chain prédictive et d'ainsi devenir une référence en matière de visibilité sur la logistique. Pour y parvenir, la jeune pousse vient de boucler un tour de table d'1,8 million d'euros auprès de 50 Partners, Techstars et de business angels. *" Les fonds levés vont nous permettre de doubler de taille pour répondre à une forte demande. Nous allons également poursuivre nos investissements en matière de R&D "*, dévoile Loïc Marzin.

Article écrit par Antoine Garbay