

Pelico, le logiciel qui aide les industriels à mieux piloter leur production

Cette start-up française vient de lever 18,5 millions d'euros. Elle permet aux contrôleurs de production et aux personnes en charge de l'approvisionnement d'anticiper les blocages et d'y réagir de façon plus efficace. Elle compte Safran et Collins Aerospace parmi ses clients.



Jonathan Hickson (à gauche), Tarik Benabdallah (au centre) et Mamoun Alaoui (à droite) sont les fondateurs de Pelico. (Pelico)

Par **Adrien Lelièvre**

Publié le 15 nov. 2022 à 8:00 Mis à jour le 15 nov. 2022 à 8:03

Les logiciels qui cherchent à améliorer les performances des entreprises dans les services sont nombreux (finance, comptabilité, ressources humaines, etc.). Ceux dédiés aux industriels qui doivent faire tourner des usines sont beaucoup moins courants alors que ces derniers font face à des secousses dans leur chaîne d'approvisionnement et [subissent de plein fouet la crise énergétique](#).

Pelico répond à ces défis. Cette start-up située à Paris a développé un outil de management des opérations qui permet aux contrôleurs de production ou aux personnes chargées de l'approvisionnement d'anticiper les blocages et d'y réagir de façon plus efficace. Dans le détail, la jeune pousse utilise la donnée pour identifier la disponibilité des pièces, faire des recommandations pour planifier la production et réaliser des simulations financières en fonction des changements.

Mieux gérer l'incertitude

L'objectif est d'aider les industriels à piloter leur production de façon sereine. « Quand une entreprise anticipe plus tôt les blocages, ça lui coûte moins cher », observe Tarik Benabdallah ([ex-Palantir](#)), qui a cofondé Pelico avec Mamoun Alaoui et Jonathan Hickson. « Cela permet aussi d'être plus crédible et fiable vis-à-vis de ses clients », poursuit-il.

La start-up, qui s'est faite discrète depuis sa fondation en 2019, cherche à fournir sa solution à des grands groupes ou ETI qui ont une grosse complexité opérationnelle à gérer. Elle revendique dix clients, parmi lesquels Safran et Collins Aerospace.

Les grands groupes ont des procédés industriels balisés et peuvent être conservateurs dans leur mode de fonctionnement. « C'est compliqué de gagner leur confiance. Il faut apporter des preuves de sa solidité », insiste Tarik Benabdallah.

Les cycles de vente prennent également du temps. Mais, une fois signé, les partenariats s'inscrivent en général dans le long terme et garantissent des revenus récurrents et significatifs. Il faut environ « six semaines » à Pelico pour brancher le logiciel chez un client. La société fait ensuite payer son service sous la forme d'un abonnement (modèle SaaS).

Financement important

Pelico vient de réaliser une levée de fonds de 18,5 millions d'euros menée par les fonds 83North et Serena, avec la participation avec de La Famiglia, ISAI et de business angels tels qu'Adrien Nussenbaum (cofondateur de Mirakl) et Bastian Nominacher (PDG de Celonis). Un montant significatif dans un contexte [de ralentissement des financements et de baisse des valorisations dans la tech](#) .

La start-up ne communique pas sur ses revenus mais assure qu'elle était « proche de la rentabilité » avant ce tour de table. Le logiciel de Pelico aide des équipes opérationnelles à travailler dans des usines basées en France, en Allemagne, en Suisse, au Royaume-Uni et aux Etats-Unis, où la start-up a ouvert un bureau à Boston.

Adrien Lelièvre