

MWSC dématérialise la gestion du transport

MWSC a développé une solution connectée pour gérer de façon dématérialisée les ordres de transport et optimiser la gestion de flotte. Un outil innovant qui apporte aux transporteurs plus de productivité et plus de traçabilité.

Carte d'identité

Création en 2013

Siège à Montpellier

11 collaborateurs

Chiffre d'affaires : 650000€

Spécialiste de l'Internet des objets (IOT), MWSC développe des systèmes connectés répondant à des problématiques industrielles dans une diversité de domaines. Depuis quelques mois, l'entreprise commercialise une nouvelle solution connectée adaptée aux besoins spécifiques du secteur du transport. Constituée d'une tablette embarquée, d'un boîtier de géolocalisation et d'une application logicielle permettant le recueil des données, la solution GeoPL propose un outil global de gestion de flotte, qui s'adresse plus particulièrement aux transporteurs de taille intermédiaire opérant une centaine de véhicules.

eCMR et signature électronique

Parmi les services proposés, la solution gère de façon dématérialisée les ordres de transport et les bons de livraison qui sont directement signés sur la tablette, sans plus avoir recours au papier, et elle assure la remontée des données sociales comme les temps de pause, ce qui permet un meilleur suivi de l'organisation du chauffeur et de la navigation du poids lourd. « GeoPL simplifie l'ensemble des opérations de gestion et de facturation, renforce la traçabilité et améliore la productivité, résume Jérôme Braga, cofondateur de MWSC. Notre solution est de plus entièrement produite en Région Occitanie. »

L'atout du dynamisme régional

Alors que le marché de GeoPL se situe pour l'instant essentiellement dans la moitié Sud de la France, le SITL est l'occasion d'acquérir un rayonnement national. « Le dispositif d'accompagnement proposé par l'agence régionale de développement est essentiel dans notre choix d'y participer, ajoute le dirigeant. La Région est perçue comme innovante et dynamique, c'est très intéressant pour nous en termes d'image d'être identifiés comme faisant partie de ce territoire. Nous espérons bien concrétiser des collaborations avec de nouveaux clients. » L'entreprise, qui a également des ambitions à l'international, compte aussi sur le SITL pour nouer des contacts avec des partenaires qui pourraient lui donner accès aux marchés européens, en particulier en Espagne, en Italie et en Belgique.